Increasing Gender Inputs into Canadian International Trade Policy Positions at the WTO

Dana Peebles
Kartini International

Policy Research
Recherche
en matière de politiques

Status of Women Canada
Condition féminine Canada

Canada

105-06661

Increasing Gender Inputs into Canadian International Trade Policy Positions at the WTO

by

Dana Peebles
Kartini International

The research and publication of this study were funded by Status of Women Canada's Policy Research Fund. This document expresses the views of the author and does not necessarily represent the official policy of Status of Women Canada or the Government of Canada.

May 2005

Status of Women Canada is committed to ensuring that all research produced through the Policy Research Fund adheres to high methodological, ethical and professional standards. Specialists in the field anonymously review each paper and provide comments on:

- the accuracy, completeness and timeliness of the information presented;
- the extent to which the methodology used and the data collected support the analysis and recommendations; and
- the original contribution the report would make to existing work on this subject, and its usefulness to equality-seeking organizations, advocacy communities, government policy makers, researchers and other target audiences.

Status of Women Canada thanks those who contribute to this peer-review process.

Library and Archives Canada Cataloguing in Publication

Peebles, Dana

Increasing gender inputs into Canadian international trade policy positions at the WTO

Text in English and French on inverted pages.
Title on added t.p.: Accroître l'apport des femmes dans les positions stratégiques sur la politique commerciale internationale du Canada à l'OMC.
Includes bibliographical references.
Available also on the Internet.

ISBN 0-662-68909-7
Cat. no. SW21-118/2005

1. Canada – Commercial policy – Social aspects.
2. International trade – Social aspects.
3. Sexual discrimination in economics.
4. World Trade Organization.
5. Women – Economic conditions.
I. Canada. Status of Women Canada.
II. Title.
III. Title: Accroître l'apport des femmes dans les positions stratégiques sur la politique commerciale internationale du Canada à l'OMC.

HF1479.P53 2005 382'.92/0971 C2005-980105-0E

Project Manager: Amr Elleithy and Jo Anne de Lepper, Status of Women Canada
Publishing and Translation Co-ordinator: Cathy Hallessey, Status of Women Canada
Editing and Layout: PMF Editorial Services Inc. / PMF Services de rédaction inc.
Translation: Lexi-Tech International

For more information contact:
Research Directorate
Status of Women Canada
123 Slater Street, 10th Floor
Ottawa, Ontario K1P 1H9
Telephone: (613) 995-7835
Facsimile: (613) 957-3359
TDD: (613) 996-1322
E-mail: research@swc-cfc.gc.ca

This document is also available for download on the Status of Women Canada Web site <http://www.swc-cfc.gc.ca/>.

ABSTRACT

The World Trade Organization (WTO) is negotiating trade agreements that could have powerful positive and negative impacts on different groups of women and men in Canada To date, the consideration of gender issues in this process has been minimal within Canada's trade policy development process and at the WTO To help redress this gap, we have developed a draft gender and trade advocacy model and a trade-focussed gender analysis tool The advocacy model is designed to serve an advisory role to the core Canadian public sector bodies responsible for developing Canada's negotiating positions at the WTO The trade-focussed gender analysis framework is designed to help non-economists analyze the impact of WTO trade agreements on specific groups of women and men The advocacy model and gender analysis tool were field-tested through an on-line national focus group This feedback was subsequently incorporated into the design and the accompanying recommendations for follow-up actions within the public sector This research is complemented by a summary of the key gender issues related to specific WTO trade agreements

TABLE OF CONTENTS

LIST OF ACRONYMS iii

PREFACE iv

EXECUTIVE SUMMARY v

1 DEVELOPING A CANADIAN ADVOCACY AND GENDER ANALYSIS MODEL 1
- Methodology 2
- Contents and Approach 2

2 WHY GENDER AND TRADE? 5
- What Is Gender? 5
- The Connection Between Gender and Trade 5
- Link Between Poverty and Gender 6
- Differential Trade Policy Impact 7
- Summary of Links Between Gender and Trade 9

3 GENDER ROLES IN AN INTERNATIONAL TRADE CONTEXT 10
- Canadian Women as Traders 11
- Women's Business Style 11
- Challenges for Women Entrepreneurs 13
- Summary of Key Trade-Related Gender Issues for Canadian Businesswomen 16
- Links to WTO Trade Negotiations 16
- Women as Workers 17
- Women as Unpaid Workers 18
- Women as Consumers 20

4 BUILDING A CANADIAN GENDER AND TRADE ADVOCACY MODEL 22
- Current Status of Gender Inputs in Canadian WTO Policy Negotiations 22
- DFAIT Consultation Processes 23
- Task Force on Women Entrepreneurs 27
- CIDA's Role 28
- Role of Status of Women Canada 28
- Challenges 29

5 GENDER AND TRADE ADVOCACY MODELS 31
- The Women Leaders Network as a Potential Model 31
- Need for Domestic and International Advocacy Streams 32
- Perspectives to Be Represented 33
- Domestic Focus 34
- A Canadian Gender and Trade Advocacy Model 34
- International Action and Advocacy Process 40

6 TRADE-FOCUSSED GENDER-BASED ANALYSIS 42
Gender Analysis Models 42
Trade-Focused Gender-Based Analysis 44
Dealing with the Lack of Sex-Disaggregated Data 48
How to Use the Gender and Trade Policy Analysis Framework 48
Demographic Group Checklist Guidelines 52
Summary 55

7 FOCUS GROUP RESPONSE TO GENDER AND TRADE ADVOCACY, AND TRADE-FOCUSSED GENDER ANALYSIS MODELS 57
Methodology 57
Summary of Responses 58
Summary 62

8 RECOMMENDATIONS 64
Foreign Affairs and International Trade 64
Industry Canada 65
Status of Women Canada 65
Canadian International Development Agency 66
Agriculture and Agri-Food Canada 67

9 THE LARGER CONTEXT: GENDER ISSUES AT THE WTO 68
World Trade Organization Structure and Mandate 68
Concerns of Civil Society and Academe 70
Non-Tariff Trade Barriers 70
Key Gender and Trade Issues at the WTO 71
Lack of Women's Voices at the WTO 73
Gender Impacts of Specific WTO Agreements 75
Summary of Key Gender Issues 82

APPENDIXES
1 Summary of WLN Achievements by Year, 1996-2003 84
2 Definition of Gender Analyses Terms from the Harvard Analytical Framework 87
3 WTO Organizational Chart 88

BIBLIOGRAPHY 89

ENDNOTES 97

LIST OF ACRONYMS

AAFC	Agriculture and Agri-Food Canada
AOA	Agreement on Agriculture
APEC	Asia Pacific Economic Cooperation
CIDA	Canadian International Development Agency
DFAIT	Department of Foreign Affairs and International Trade
EEC	European Economic Community
FSA	Financial Services Agreement
FTA	Canada-United States Free Trade Agreement
FTAA	Free Trade Area of the Americas
GAM	Gender Analysis Matrix
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GDI	Gender Development Index
HRSDC	Human Resources and Skills Development Canada
ICFTV	International Confederation of Free Trade Unions
IGTN	International Gender and Trade Network
ILO	International Labour Organization
IWGGT	Informal Working Group on Gender and Trade
NAC	National Action Committee on the Status of Women
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NFWBO	National Foundation of Women Business Owners
NGO	Non-Governmental Organization
NSACSW	Nova Scotia Advisory Council on the Status of Women
OAS	Organization of American States
SAGITs	Sectoral Advisory Groups on International Trade
SCFAIT	Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade
SMEs	Small and Medium Enterprises
SOM	Senior Officials Meeting
SPS	Sanitary and Phyto-sanitary Standards Agreement
SWC	Status of Women Canada
TPRM	Trade Policy Review Mechanism
TRIMS	Trade Related Investment Measures
TRIPS	Trade Related Intellectual Property Measures
UNDP	United Nations Development Programme
UNICEF	United Nations Children's Fund
WEDO	Women's Environment and Development Organization
WEEF	Women's Empowerment and Equality Framework
WLN	Women Leaders Network
WTO	World Trade Organization

PREFACE

Good public policy depends on good policy research. In recognition of this, Status of Women Canada instituted the Policy Research Fund in 1996. It supports independent policy research on issues linked to the public policy agenda and in need of gender-based analysis. Our objective is to enhance public debate on gender equality issues to enable individuals, organizations, policy makers and policy analysts to participate more effectively in the development of policy.

The focus of the research may be on long-term, emerging policy issues or short-term, urgent policy issues that require an analysis of their gender implications. Funding is awarded through an open, competitive call for proposals. A non-governmental, external committee plays a key role in identifying policy research priorities, selecting research proposals for funding and evaluating the final reports.

This policy research paper was proposed and developed under a call for proposals in August 2001, entitled *Trade Agreements and Women*. Research projects funded by Status of Women Canada on this theme examine issues such as gender implications of Canada's commitments on labour mobility in trade agreements; the effect of trade agreements on the provision of health care in Canada; the social, economic, cultural and environmental impacts of free trade agreements on Canadian Aboriginal women; building Canadian models of integrating gender perspective into trade agreements; the repercussions of the trade agreements on the proactive employment equity measures for women that are applicable to private-sector employers in Canada; and the effects of trade agreements on women with disabilities.

A complete list of the research projects funded under this call for proposals is included at the end of this report.

We thank all the researchers for their contribution to the public policy debate.

EXECUTIVE SUMMARY

International trade policy generally has different impacts on women and men due to their different socio-economic conditions in life. The World Trade Organization (WTO) is negotiating trade agreements that could have powerful positive and negative impacts on different groups of women and men in Canada. The consideration of gender issues in this trade negotiation process has been minimal to date at both the WTO and within Canada's trade policy development process. The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) has a consultative process to obtain input from Canadians on Canada's trade policy and negotiating positions at the WTO. However, this process has not yet explicitly and systematically considered the need to include a gender perspective in Canada's trade policy. Consequently, women's voices have been mostly absent from this process.

To redress this problem, we have developed a draft gender and trade advocacy model and a gender and trade policy analysis tool. The advocacy model is designed to serve an advisory role to the core Canadian public-sector bodies responsible for the development of Canada's negotiating positions at the WTO or that influence this process. This includes DFAIT, Industry Canada and Agriculture and Agri-Food Canada (AAFC) as well as Status of Women Canada (SWC) and the Canadian International Development Agency (CIDA).

We recommend a gender and trade advocacy model in the form of a joint committee with representatives from the public and private sectors, civil society and academe, and a focus on getting the Canadian government to promote the systematic integration of gender issues in trade policies and agreements at the WTO. We also recommend that this Committee have a similar degree of authority to that of the Team Canada Inc. Advisory Board. In this way, any input it provides to the Canadian government would be a two way process with a degree of accountability built into it.

To support the work of the joint committee, we developed a gender and trade policy analysis tool to assist any demographic or interest group trying to assess the possible and actual impact of the WTO's trade agreements on specific groups of women and men in Canada and to provide input to the Canadian trade policy development process. We based this gender analysis tool on existing gender analysis models related to policy and have adapted it to analyze specific dimensions of trade policy from a gender perspective. We also designed the analysis tool for use by non-economists.

We asked for feedback and comments on the draft gender and trade advocacy model and the draft gender and trade policy analysis tool through two processes. The first was to field test the gender and trade policy analysis tool at a pilot workshop on gender integration with policy staff from the Organization of American States. The second was to organize an on-line national-level focus group in English and French. We invited a diverse group of Canadian individuals and organizations with a demonstrated interest in gender and trade issues to give feedback on the advocacy model and gender analysis tool and, subsequently, made revisions based on this feedback.

We reported on the specific comments and recommendations made by focus group participants and drafted a series of recommendations directed at the public sector regarding future actions they could take to ensure that gender perspectives are incorporated in a systematic way in Canada's trade policy positions at the WTO and to promote the adoption of a gender integration policy by the WTO. These recommendations focus on initiatives SWC, DFAIT, CIDA and AAFC could undertake to support the adoption of a gender integration policy at the WTO, such as working with other countries to lobby for the integration of a gender mainstreaming policy. They call on DFAIT to institute the systematic use of gender analysis and impact studies in the development of Canadian trade policy, particularly within the context of the WTO. There is a need for the Canadian government to help initiate and support the formation of a multi-sector advocacy committee on gender and trade issues at the WTO to ensure there is direct input from Canadian women from diverse sectors within the trade policy development process.

To help put the primary issues related to gender and trade at the WTO into a more relevant context for more Canadians, we also prepared a brief description of how the WTO is structured and a summary of the key gender issues related to specific WTO trade agreements identified by different organizations and researchers as critical.

1. DEVELOPING A CANADIAN ADVOCACY AND GENDER ANALYSIS MODEL

Trade policy is not gender neutral. The move toward increasing trade liberalization globally means it is critical to understand the different impacts trade policies can have on women and men, because of the different conditions they face in any given situation. At the same time, most governments and multilateral trade organizations state that the ultimate goal of their trade liberalization policies is to attain sustainable development and economic prosperity for their populations. We posit that without the active participation of women and the serious consideration of gender issues in the trade debate, this goal cannot be attained. We also argue that without conducting a proper gender analysis, it will not be possible to determine the full impact of international trade policies on diverse populations within a country.

The Canadian government has been quite proactive and innovative with regard to gender and trade policy, and in providing program supports for women entrepreneurs and exporters. Many of these initiatives have been highly successful. Although there is a high level of interest in international trade policy issues at fairly senior levels, at the time of the original research for this study[1] the Canadian government did not yet use a consistent approach to integrating gender issues into its trade policy. This is particularly critical when we look at the potential impact of existing trade agreements being negotiated at the World Trade Organization (WTO).

The WTO trade negotiation process is highly complex and time consuming. It is also government led. As such, it is not an easy process for external groups to influence. There is also a general lack of awareness of the strong links between gender and trade among trade and other government officials. With the exception of a small informal coalition of women's organizations known as the Women's Caucus, even many civil society organizations advocating for change at the WTO tend to focus more on governance and labour issues at the WTO than they do on gender.

These factors provide a strong argument for the establishment of a Canadian advocacy body focussed on gender and trade to provide input into the development process of Canadian positions on WTO trade agreements and negotiation processes. To be effective, this advocacy needs to be multi-sectoral in its representation. Without this collaboration, it is unlikely the voice of any sector will be strong enough to promote the integration of gender perspectives in Canada's trade policy positions at the WTO. This may create a challenge, because many specific interest and demographic groups within Canada have conflicting agendas and disagree on what Canadian trade policy positions should be at the WTO.

We propose that the Canadian government, through the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT), along with Industry Canada, the Canadian International Development Agency (CIDA), Agriculture and Agri-Food Canada (AAFC), and Status of Women Canada (SWC), take the lead in working with the private, civil society and academic sectors to form a joint committee or working group to provide substantive input

on the development of gender-sensitive Canadian positions related to WTO negotiations. To assist in this process, we also developed a trade-focussed gender analysis tool designed for use by both non-economists and economists.[2]

Regardless of which theory informs the positions presented, all can benefit from having access to gender-based analysis tools to strengthen and support their advocacy positions. In seeking to find effective ways to advocate for the more institutionalized use of gender analysis within the WTO process and in using these tools themselves, it may also be possible to generate increased consensus on some common gender and trade advocacy issues.

Methodology

The research required for this report involved the following steps.

- Conduct a literature review on gender and trade issues in Canada and at the WTO, and on gender analysis models related to policy.
- Interview 10 officials from SWC, Industry Canada and DFAIT that work in the international trade area and 20 officials from a range of programs at CIDA.
- Develop a draft advocacy model related to gender and trade at the WTO to provide input on the development of Canadian trade policy positions at the WTO.
- Select a gender and policy analysis model, based on the literature research, and adapt it to fit a more trade-focussed gender analysis framework. Bring in elements of other gender analysis tools and include additional and more specific categories of analysis in the adapted tool.
- Field test the adapted model as part of a training process on gender integration with policy makers at the Organization of American States (OAS).
- Organize a national on-line focus group in English and French to obtain feedback on the draft gender and advocacy model and the draft gender and trade policy analysis tool.
- Further refine and adapt the gender and trade advocacy model and the gender and trade policy tool, using feedback from the focus group.
- Integrate feedback from the SWC research advisory committee for the final revisions.

Contents and Approach

The goal is to provide Canadians with a gender advocacy model to support their lobby efforts within the WTO and with their own communities. Set up as a generic model that can incorporate diverse demographic groups, it is designed to facilitate the input of Canadians

regarding the most effective ways to integrate gender issues in the development of Canadian trade policy positions at the WTO.

The premise of the advocacy model is that working to change existing systems from within and to make them more responsive to diverse external forces is an effective form of advocacy. Other advocacy strategies are also important within the Canadian political and international landscape, but not all of these operate most effectively within or alongside the Canadian governmental system. There is a strong need for a nationally focussed gender and trade advocacy model that does work in this manner and can complement, but not replace, other advocacy efforts that focus on a total transformation of patriarchal trading and political systems.

The report is divided into seven sections:

- the rationale for linking trade and gender;
- the different gender roles Canadian women play within an international trade context;
- the advocacy model proposal;
- the trade-focussed gender analysis tool and how to apply it;
- the results of national focus group responses to the advocacy and gender analysis models;
- a series of public policy recommendations related to the proposed advocacy process and use of the gender analysis tool; and
- the key gender issues related to WTO trade agreements and their implications for future Canadian trade policy research.

This analysis is presented from the perspective of women as traders and business owners, workers, mothers and family caregivers, and as consumers. Access and control issues related to gender and trade policy development are also discussed.

The focus is on micro and small enterprises where the vast majority of women business owners are concentrated in Canada. Given the nature of the Canadian economy, the analytical focus is on women entrepreneurs, producers and workers in the formal sector. The focus is on the role of the public sector in Canada since the WTO system is a government-led process. The advocacy and gender analysis models help the private, civil and academic sectors influence government processes related to Canada's trade negotiations at the WTO.

The gender analysis framework further complements this process. It facilitates analysis of the differences and relations between women and men in any given sector or situation related to trade. It does not presuppose that all women are always disadvantaged and that all men are always in a predominant position. Rather, it examines the factors that determine the actual condition of women and men in a particular sector and the specific policy supports they each need to achieve overall prosperity and meet their priority needs.

Women's voices are almost totally missing in the gender and trade debates at the WTO.

This is a serious omission the Canadian government needs to work actively to address. The advocacy and gender analysis models represent one attempt to ensure the different voices of Canadian women are heard at the negotiating table. For that reason, the advocacy model is multi-sectoral, and the gender analysis model focusses on identifying all the demographic groups that need to be considered and consulted in the development of Canadian trade policy at the WTO.

2. WHY GENDER AND TRADE?

What Is Gender?

The first step in understanding the connection between gender and trade is to define and understand gender. It is not synonymous with or restricted to women's issues. Rather, it refers to the socially determined relations between women and men, the ways in which they interact and the impact their different roles, expectations and conditions have on each other, on themselves and on the opportunities they have.

This study looks at the diverse gender roles women and men play, and their implications for Canadian trade policy from the perspective of both gender equality and gender equity. In this instance, gender equality refers to making things equal for both sexes while gender equity is achieving fairness for both sexes. The latter aims to achieve equality in the results as opposed to relying solely on trying to promote equal opportunities for women and men. The reason for this is that women and men may not assign the same priorities to specific aspects of international trade development as they experience different conditions and places within the international marketplace. For a trade policy to be equitable from a gender perspective, it may need to include two entirely different clauses to address women and men's differing needs and conditions as well as those of different demographic and economic groups.

Currently, there is a strong male perspective or bias in the way trade policy has been developed, in its impact and in the issues considered important in the international trade arena. For these reasons, although gender-based analysis focusses on the impact of women and men's social and economic relationships to each other, this study highlights the key trade issues of critical importance to women in Canada. The goal is to create a deeper awareness and understanding of these trade-related gender issues, and of how they fit within the context of gender relations globally, and within Canada.

First, however, the meaning of gender relations in this context needs to be understood. The basic premise is that women and men experience different socio-economic conditions in all societies. Therefore, any trade policy potentially has a different impact on men than it does on women as well as on different sub-groups of men and women. Any effective gender analysis must also consider issues of class, race, ethnicity and other key identifiers, as well as the issue of power relations between women and men in all these categories of analysis. It is also necessary to examine how specific trade policies affect women and men's access to, and control over, the resources they need to earn a living, manage their households and interact within their communities.

The Connection Between Gender and Trade

Women as Economic Actors

Canadian women are significant economic actors in their roles as business owners (producers of goods and services) and workers. They also actively support the global and local economies by ensuring other workers — men and children — are fed, clothed, adequately housed and

ready to work. They serve as the primary caretakers of young children and elderly, sick or disabled family members. Women also contribute a considerable amount of unpaid labour to support core community social and political activities. Trade policy and practice tends to overlook and exclude women's multiple roles, because much of women's work is unpaid and therefore, is not recorded in national statistics, and the more traditional gender roles of Canadian women are often undervalued.

There is also a tendency to regard women as passive actors in the whole trade debate. We argue that women's paid and unpaid labour in the productive, reproductive and social/political spheres[3] is the foundation to the success of existing trading patterns, and women's labour is a key element that fuels the international trading system. An understanding of this concept is a critical starting point for any trade-focussed, gender-based analysis.

Two main arguments support this premise. First, women contribute much more to the productive sector of the economy than is generally acknowledged. For example, women own between one fourth and one third of businesses worldwide (NFWBO 1997). Of this group, 39 percent of women business leaders are involved in international trade (NFWBO 1998). This pattern also holds true in the Canadian context.[4]

The second is that women contribute a substantial amount of unpaid labour in family businesses, on family farms, in the household and community, and in the informal sector. The United Nations Development Programme (UNDP) calculated official global market transactions at $US23 trillion of global output. In 1995, the UNDP determined that if the world's unpaid activities were treated as market transactions at prevailing wages, they would represent $US16 trillion. Women's share of this non-monetized and invisible contribution is $US11 trillion (UNDP 1995: 57-59). To put this figure into perspective, if we add the global market transactions to the UNDP estimate for the unpaid global output, women's share of the total is over 28 percent with *just* their unpaid contributions. If the data on the official global output were available in a sex-disaggregated format, given the extent of women's business ownership and their overall contribution as both paid and unpaid workers, we believe this figure would easily be 50 percent or higher.

Women's contribution to global output means they are major stakeholders in the international trade process. If the global economy was a company and women were allocated shares based on their performance and contribution, they would be in a significant voting position.

Not only do women have a unique perspective to offer, their concerns generally include a much wider grouping of people than just themselves as individuals. World Bank economists have shown that in many countries money invested in women generally has a positive impact on their children and immediate families, a finding that has long-term implications for the success of the country's growth and development (Tzannatos 1991).

Link Between Poverty and Gender

Another key factor that international trade policy needs to take into account is the strong link between poverty and gender. The United Nations estimates that 70 percent of the world's

poor are women and girls (White 2002 5) A key reason for this correlation relates to women's primary unpaid work in childbearing and rearing In a world that is increasingly focussed economically and monetarily, many countries, including Canada, have assigned a low status and value to women's reproductive work

Women's domestic responsibilities also take considerable time and compete with the time they have to earn a cash income Even in Canada after years of social and economic changes that promote greater gender equality in the labour force, women still earn, on average, one-third less than men While Canadian women are now paid similar wages when they work in the same jobs as men, more women are still in job sectors that pay significantly less than those that are male dominated Women workers also still experience systemic discrimination related to employment choices Their lower incomes and some lingering impacts of a predominantly patriarchal system have also meant that until recently Canadian women have had significantly less access to property and other assets than men

A detailed analysis of the underlying causes of poverty for women and girls in Canada would bring to light numerous other factors related to gender equality (e g , the link between marital status and poverty or the impact of the reduction of social services on female poverty and workloads) Since it touches on so many aspects of people's lives and is supposed to lead to general prosperity for a much wider proportion of the world's population, international trade policy makers also need to analyze the links between gender, poverty and trade The three are inextricably linked

Differential Trade Policy Impact

Because women work in so many different spheres at the same time, it is important to assess the potential impact of trade policy in the three main spheres of women's work A policy with a positive impact in one sphere may have an offsetting negative impact in another For example, trade liberalization has created employment opportunities for women in the manufacturing sector in developing countries However, for some women it has also led to an increase in the length of their workday and a decrease in their labour rights While women's economic and social statuses have increased in some families, because they are earning an income, sometimes it is at the expense of their legal status and health, due to the additional time worked or exposure to unsafe working conditions There is a need to conduct a similar analysis in a Canadian context

With the complexity of gender relations and the many intricate factors that determine the division of labour between women and men in all three spheres of work, it is not possible to look at trade policy as a "one size fits all" kind of intervention Trade liberalization is not a magic prescription that will automatically benefit all groups of women and men Cagatay (2001 5) observed that women and men have "a different command over resources within the economy " Due to this and their different conditions, trade policies affect them differently

The flip side of this premise is that pervasive existing gender inequalities can act as a brake on economic growth (Cagatay 2001 5) Not only does trade policy have an impact on women, but women have an impact on trade policy Recent studies show that gender inequality is a

key factor determining the speed of national economic growth rates, and gender issues have a strong impact on the economic efficiency of a country.

Tzannatos (1991), a World Bank economist, noted that research on gender inequality in the labour market shows that eliminating gender discrimination in job opportunities and pay could increase women's income and the national income. In Latin America, economists have projected that not only could women's wages rise by about 50 percent, but national output could rise by five percent as a result of the more efficient allocation of labour (Tzannatos 1991). If women have more money to invest in their own businesses and to purchase consumer items, this will have a positive impact on sustainable economic growth in their countries, particularly as women-owned businesses tend to start small and invest in the local economy before moving onto the international arena. A strong local economy is in a much better position to respond to the opportunities created by trade liberalization or to adapt to and protect itself from the more intense competition trade liberalization brings.

In Canada, although there have been changes in recent years, there remains an unequal sexual division of labour in the reproductive sector that limits the opportunities women traders and entrepreneurs have related to exporting, business growth and development. They still carry a double workload in the workplace and at home. This limits the time they have available to grow their businesses. It also can have a negative impact on women workers as it reduces their opportunities for upgrading work skills.

Tibaijuka (1994: 5) observed: "Women's time burdens are an important constraint on growth and development — women are [actually] an over-utilized, not an under-utilized resource. The benefits of weakening this constraint can be considerable."

While the results of these studies may initially seem to stray a bit from the trade policy debate in Canada, there is actually a strong correlation. Cagatay (2001: 5-7) observed that mainstream trade theory is based on the premise that trade liberalization will promote production specialization according to each nation's comparative advantage. This is supposed to lead to a more efficient allocation of resources in the world economy and, consequently, to higher levels of output and growth in all countries. It is thought that this growth will then promote national development and reduce poverty. However, the sectoral reallocation of work generated by trade liberalization also creates winners and losers, and the losers tend to be those members of the economy who are already vulnerable. In Canada, women and children are the most vulnerable.

Trade policies do not explicitly address or challenge gender inequalities, and some argue that trade liberalization policies reinforce them or create new inequalities among women and men. The benefits of trade liberalization tend to favour men and groups of women who already have ready access and command over resources within their economies. Thus trade liberalization may actually reinforce existing inequities in terms of the overall distribution of trade benefits and wealth. It also may make the situation worse for specific groups of women. Those who are most at risk appear to be small business owners, small farmers, women with low educational levels, women with disabilities, female heads of households, minority women and poor women.

Trade liberalization policies often depend on the encouragement of foreign investment and the relaxation of tariffs and other monetary barriers to trade within a given economy. To compensate for the loss of tax revenue that formerly came from tariffs, governments cut programs and services, with a particular emphasis on education, health and social services. It is generally women who have to pick up the slack that these cuts leave and, consequently, wind up with increased hours of elder and child care. This increased workload is all within the unpaid reproductive sphere and means that governments are indirectly asking women to pay for the reduced tariffs for foreign companies and investors. It also leaves women with less time to take on paid work and thus can contribute to increased levels of poverty for women or, at a minimum, prevent them from taking advantage of the new opportunities afforded by trade liberalization policies.

Another reason international trade policy needs to take gender issues into account is that women and men tend to have very different consumption patterns. Women tend to place priority initially on the purchase of goods and services to support their families, particularly if they are poor. Conversely, experience within international development projects has shown that status items often have as much and sometimes more importance for male consumers. Since the sale of goods and services fuels trade, it is important to understand what these differences are and how they affect trade development and trading patterns.

Summary of Links Between Gender and Trade

Five primary arguments justify ensuring that the strong links between gender and trade are given priority by governments and related institutions. The first is quite simply an issue of *equity*. Women provide a substantial amount of the world's labour, and their work serves as one of the foundation stones of the international economy. This contribution needs to be recognized for its scope and its value rewarded by a vastly increased and equitable say in major decisions related to international trade policy as well as a more equitable distribution of the profits and benefits. Trade liberalization, to some extent, is based on the premise of democratic structures and institutions. Therefore, there is also a strong logic in the promotion of equitable representation of women within the trade liberalization process. Not only do they represent over 50 percent of the world's population, women also contribute substantially to its economy, feeding, education and care. To promote international trade policy without actively including women's voices is essentially a form of taxation without representation — a principle completely contrary to Canadian policy and practice.

The second rationale is based on *economic efficiency*. If governments and multilateral institutions do not integrate gender equality objectives into trade policy initiatives, their trade policies will not lead to the equitable and rapid growth they have been predicting. Indeed, trade policy can lead to increased poverty for women and exacerbate or reinforce existing imbalances that maintain such large numbers of women and girls in poverty.

The third argument is that trade policies have a *differential impact* on women and men and thus cannot be assumed to lead to an equitable impact for all segments of the population. This has to do with the sexual division of labour in the productive, reproductive and social/political spheres within individual countries and at the household level. Women and men

also have differential access to, and control over, the basic resources they need to work effectively in the productive sector.

The fourth is the strong *link between poverty and gender*. Since international trade policy is supposed to contribute significantly to global poverty reduction, the close correlation between poverty and gender makes a compelling argument for including gender-based analysis as an integral part of trade policy development.

The fifth reason is the need to gain an in-depth understanding of the differences between women and men's *consumption patterns* and how these impact trade.

All five factors provide a strong rationale for ensuring that trade policy includes a gender-based analysis component. International trade issues are highly complex, and the level of analysis required to make impact projections is often quite specialized within each sector. For this reason, it makes sense to ensure that all the stakeholders involved in the international trade policy development process know how to conduct their own gender-based analysis. An important first step is to understand women's primary roles in international trade.

3. GENDER ROLES IN AN INTERNATIONAL TRADE CONTEXT

It is important to analyze the significance of gender roles in the international context, and the gender-based roles women, in particular, play. These include their roles as entrepreneurs and traders in their own right, as workers (producers of goods and services), both paid and unpaid, as mothers and family caregivers, and as consumers. Trade policy has the potential to impact on each of these roles. The following analysis breaks down some key trade-related issues affecting Canadian women in their roles. It demonstrates why it is so important for the Canadian government to obtain gender input in the development of Canadian international trade polices.

Canadian Women as Traders[5]

Women constitute a significant and growing number of the owners who operate businesses that trade internationally. In Canada, women are establishing and operating their own businesses in unprecedented numbers. With small and medium enterprises (SMEs) responsible for creating over 80 percent of existing jobs. A Bank of Montreal study (1996: 2-4) indicated that in 1996:

- There were 700,000 women-owned enterprises in Canada.
- These firms were creating jobs at four times the average rate (13 percent compared to 3.1 percent) and collectively provided more jobs than the Canadian top 100 companies combined (1.7 million compared to 1.5 million).
- The number of women-led firms increased at twice the national average (19.7 percent compared to 8.7 percent).
- The number of women-led firms involved in non-traditional sectors (i.e., agriculture, manufacturing, construction) increased and now represents one of every four (24.8 percent) women-led firms in an industry other than retail trade and services.

A 1999 study (Rayman 1999: 2) on women exporters observed:

- The number of women with incorporated businesses more than doubled during the last decade, while the number of men with incorporated businesses increased by one third.
- One third of self-employed Canadians in 1996 were women, compared with 19 percent in 1975.

Women's Business Style

Multiple studies have found that women-owned SMEs often bring a unique perspective and contribution to the business world. A National Foundation of Women Business Owners (NFWBO) study found that women business owners in the United States tended to share their business profits with employees at a much earlier stage than other businesses. They found that

14 percent of women-owned firms employing fewer than 25 employees had set up such programs, compared to the national average for all small firms with 20 or less employees (eight percent). Licuanan's study (1992: 7) in Southeast Asia found that most of the women entrepreneurs surveyed had a definite business philosophy that included humanitarianism.

Muir's study (2002) on women entrepreneurs in the European Economic Community (EEC) found that women entrepreneurs often:

- have a strong commitment to their local community, particularly in terms of sourcing and employment;
- perceive themselves to be at the centre of their business organization with teams and working groups emanating from that central position, rather than a rigid hierarchical structures in which they are positioned at the top;
- have a strong commitment to a vision that encompasses their private and business lives (i.e., they constantly strive to develop sustainable business with manageable growth, rather than aiming for immediate high growth and overtrading);
- focus on the personal relationship aspects of business contacts, which support long-term ambitions, including high turnover and profitability;
- develop contacts through active networking, which they perceive as a rich business resource; and
- grow their business through a range of relationship alliances that frequently strengthen the self-employed and women business owners. This results in slower growth, as measured by an increased number of employees in women-run businesses.

These factors have significant implications for the development and impact of trade policies. They also show that men and women do not necessarily have a uniform approach to doing business. Women frequently have different priorities than men and tend to have different access to the resources that support business development and international trade.

Women sometimes also have different reasons for going into business. Church's survey (1998) of 100 Canadian women entrepreneurs found that only three of the women surveyed had actually gone into business to make money. While the women surveyed wanted to earn an income, they were equally and sometimes even more interested in goals, such as balancing family and business life, providing a service to their communities or wanting to be in charge and make major business decisions themselves. Church observed that while these were all laudable reasons for going into business, women entrepreneurs also owed it to their employees to try and make their businesses as profitable as possible.

In general, in the early stages of business growth women entrepreneurs may exhibit certain gender-based attitudes and behaviours:

- undervalue their own work and not charge full market value;
- give away their labour or products;

- try and do everything themselves and not delegate;
- not ask for help when they need it; and
- give priority to motivations for business development that are not solely profit-based

These and other gender-based behaviours can actually inhibit initial business growth. By the same token, women tend to excel at networking skills and relationship building, both of which are critical to building successful international trade deals. Gender-aware policy makers need to factor in both the potential strengths and weaknesses of women entrepreneurs into their policy and program development.

The Canadian government has led the way in terms of establishing women-specific trade initiatives, such as their 1997 Businesswomen's Trade Mission to Washington D.C. They did this on the recommendation of businesswomen's advocates whose experience reflected the fact that smaller women-led firms tended to feel swamped and overlooked when they participated in general trade missions. The Canadian government subsequently supported the development of a virtual trade mission format that seemed especially well suited to the needs of women-led firms in Canada and in a developing country context.

Women have worked as traders in their own right for centuries. Their growing role within the formal world economy as business owners and operators makes it even more imperative that trade policy takes gender equality issues into account. *Beyond Borders: Canadian Businesswomen in International Trade* (Rayman 1999: 9) found that in Canada, women exporters had aggressive growth goals based on international trade. Those surveyed indicated they aimed to generate considerable increases in export sales (51 percent for active exporters, 22 percent for export planners) to increase their total sales by 30 percent in the service sector, and by 70 percent for product-based firms; and they planned to grow their work force by 33 percent in the two years following the study. While there are some concerns that this study did not capture the extent of women exporters involved in services, it is clear Canadian women business owners are quite interested in international trade, and have every intention of capturing their share of the market.

Despite these trends, there is still a stereotype and general perception among trade officials that women are not that active in the international economy, and they mainly participate as workers in the newly created manufacturing industries in export processing zones in developing countries. Clearly, this is not the case. In addition, many of the women operating SMEs solely at the domestic level have tremendous potential to export their goods and services successfully, given the right policy and program supports.

Challenges for Women Entrepreneurs

Women entrepreneurs encounter all the same challenges as male owners of SMEs. The primary gender-based difference is in the scale and how these challenges affect them. Andrina Lever (1996), one of Canada's three representatives to the Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) Business Advisory Council, identified these challenges as access to finance, markets and information, technology and training. To this list we would like to add access to time, as it is a particular challenge for many women entrepreneurs.

Access to Finance
Access to finance and credit is the area in which women-owned SMEs find themselves most challenged. Even in Canada, where several major banks have embarked on active campaigns to capture the women's market, and have provided their staff with specialized training in working with women-owned businesses, women still find it more difficult to obtain business credit than men do.

One explanation is that, in general, women own less property and have fewer assets to provide for collateral for a business loan. Despite the gender-sensitivity training of bank staff, old attitudes still persist, and some women still report having to get their business loans co-signed by their husbands. In some cases, women are still not taken as seriously as a male loan applicant, and it is assumed that they require the guarantee of their husbands, and their income is secondary to that of the man in the family.

Women business owners frequently experience these kinds of difficulties obtaining credit, despite the fact that worldwide, women have demonstrated high loan repayment rates, with default rates significantly lower than men's, and a greater likelihood to invest their profits in their families and communities (WEDO 1999: 6). Although this is much less of a problem than it used to be in Canada, difficulties obtaining credit are still a major factor that can inhibit business growth and the move into an export market for women business owners.

Access to Markets and Information
Access to markets and information is one area where women's ways of doing business can make a significant difference. Many women entrepreneurs are particularly skilled at networking and making contacts. What they lack is access to the traditional "old boys" networks. While women entrepreneurs increasingly take up networking activities, such as golf, they do not have the same access to decision-making networks traditionally enjoyed by men. Informal decisions made in the corridors and at social functions tend to be made by men with other men. While this process is not deliberately exclusionary, it still effectively limits women's market information opportunities.

Gaining access to new markets also involves extensive travel and a substantial financial commitment to gathering market information. If women-owned businesses had ready access to credit at reasonable rates, they could travel more readily, or send their staff to gather critical market information. Without easy access to credit, and with multiple responsibilities as both the economic providers and primary caregivers to their families, it is more difficult for them to travel for long periods or to take frequent shorter trips to make and maintain business contacts. As well, as the majority of women's businesses are concentrated at the SME level, the red tape and bureaucracy of cross-border trade tends to be disproportionately more expensive for them than for larger firms that take advantage of economies of scale. For this reason, trade facilitation issues are often as, if not more, important to women-owned businesses as trade liberalization policies.

Access to Technology
Closely connected to access to market information is the question of access to technology. These days there is much talk about the digital divide — a global concern about a growing

technological gap between women and men, rural and urban, rich and poor. Ironically, the same telecommunications and technology revolution makes it possible for women-owned micro and small enterprises to compete effectively with much bigger companies on a global scale. Through the Internet, women-owned companies can access market information more affordably. They can overcome issues of distance, time, age, gender and company size with the more anonymous face of the Internet. They can also develop innovative marketing campaigns and capitalize on the new knowledge-based industries and services that exist and offer these services as new business ventures.

To do so, women need access to both hardware and software. To gain this access, they need capital and time: capital to purchase the equipment or hire the staff to use it effectively, and time to take training to learn how to make the best use of the new technologies available. Women business owners are quite aware that they need to take advantage of the new technologies to support their business growth. Their catch-22 is that they have less time available for these activities due to their joint household, business development and management responsibilities.

A Canadian study (EKOS 1998: 13) showed that women still use the Internet less than men. Over 70 percent of those surveyed who reported using the Internet intensively were male. An Australian study (Singh and Ryan 1999) found that women tend to use the Internet primarily as a tool for activities, rather than as a technology to be mastered, or for games, gadgetry, machinery or power. Other studies have shown that women frequently use technology in different ways than men, and yet most software tools available have not been designed with these gender differences in mind. Generally, women are interested in the fastest way to get the information they need, and to perform the tasks they must do. They tend to be far less interested in the actual technology than in what the technology can do. Depending on their age group, women may also be a bit more hesitant to try new technologies and often do best in terms of Internet and computer training when they work in all female classes with gender-sensitive instructors. These gender differences have implications for the kind of training supports offered and may have significant implications with regard to on-line government applications and services.

Access to Training

For the reasons cited earlier, businesswomen's time for upgrading and training, and their access to finance and credit to pay for training for themselves or their staff tends to be limited. Without ready access to lifelong learning and skills upgrading, it is more challenging for Canadian businesswomen to keep up with the rapid pace of change demanded by a more technologically based global economy.

Statistics Canada reported (2000: 10-14) that women with a spouse and at least one child under 19, who were employed full time, spent 4.9 hours per day on unpaid work activities, averaging one and a half hours more than their spouses. The 1996 Census of Canada also reported that 17 percent of women spent 30 to 59 hours per week on housework or home maintenance, whereas only eight percent of men reported devoting that much time to the same unpaid tasks (NSACSW 2000a: 1- 2). This significant difference in time usage can translate into a severe constraint for women-owned businesses.

In a market situation, the only way women can duplicate the amount of "free" time men enjoy is to purchase it, either by hiring more staff or paying for domestic tasks they would normally perform themselves. However, since women's incomes remain generally lower than those of men and they have less access to credit, the impact of the sexual division of labour in the reproductive sphere is still critical in Canada. This is the case even for the next generation of Canadians. An article in *The Globe and Mail* (2003) pointed out that one reason teenage girls have fewer part-time jobs than teenage boys is that they are called on more by their families to perform unpaid work in the home related to child and other household responsibilities.

Training to support the development of international trade needs to keep multiple factors in mind at the planning stages. Policy and training to assist Canadian businesswomen become export-ready must be flexible, and take into account women's multiple roles as well as age-related gender issues. It also needs to have content that is free of gender bias, and to use examples that reflect the experiences of both women and men. In some instances, it may make sense to support training opportunities specifically for women. For example, many women will respond better to technology training in all female environments.

Summary of Key Trade-Related Gender Issues for Canadian Businesswomen

Gender considerations policy makers need to take into account when drafting trade policy include understanding that women business owners in Canada:

- generally have less access to credit and capital than male business owners,
- operate relatively newer businesses,
- have less time than men to attend training programs related to technology, market information or other relevant skills,
- use technology less than men and generally as a means to an end,
- have less flexibility to travel to gather market information than men,
- grow their businesses through networking, and use flatter management structures than many male-owned businesses, and
- are likely to accord a higher priority to core labour standards, ethical and environmental issues than men-led businesses.

Links to WTO Trade Negotiations

All the points above have implications for the development of Canadian trade policy at the WTO and merit further study and consideration in the trade policy development process. The last point regarding labour standards, ethical and environment issues is at the core of many of the external protests that inhibited progress within the trade negotiations at the Seattle meetings of the WTO and needs to be addressed if there is to be equitable progress as a result of the WTO process. The fact that many women in business in Canada tend to start exporting within two years of opening their doors for business is also an indication that international trade is a huge priority for Canadian businesswomen. Gender-specific issues, such as women's dual workload in the home and in the business, all have the potential to be

critical in their success or their ability to take advantage of the new opportunities the WTO trade agreements might bring. Gender issues also may make many of their businesses particularly vulnerable to some of the adjustments in economic and social policy likely to accompany Canada's participation in the WTO negotiations.

Women as Workers

Trade policy also needs to consider issues affecting women workers. There is a tendency for trade impact analysis to focus on the fact that trade liberalization has led to the creation of a large number of jobs for women, particularly in the export processing zones. However, there are also many issues affecting women workers in the Canadian context.

Some economists predicted that as women tend to be employed disproportionately in unskilled positions globally, women in industrialized countries would lose employment as trade expansion and liberalization favour cheaper female labour in developing countries. They were particularly concerned about Canadian women involved in the textile, shoe and garment industries. Sales in the leather industry did decrease significantly by 4.7 percent between 1983 and 1997, but appeared to hold reasonably steady in the textile and shoe industries (Po-Chih 2001: 27). However, the overall loss of unskilled positions they predicted does not appear to have happened, because they were offset by the new employment opportunities created in services and other sectors (Joekes and Weston 1994: 35).

In taking a closer look at the performance of the Canadian manufacturing sector related to the implementation of the different trade liberalization agreements signed by the Canadian government, the statistics seem to support Joekes and Weston's assessment. In Canada in 1988, the share of employment for manufacturing was 15.2 percent. The Canada–United States Free Trade Agreement (FTA) went into effect in 1989. By 1994, this share declined to a low of 12.6 percent. The North American Free Trade Agreement (NAFTA) was introduced in 1994. Between 1994 and 1997, the share of manufacturing increased slightly to 13.2 percent.

Between 1983 and 1997, the compound annual growth rate for total national employment was 1.6 percent while that of manufacturing was 0.7 percent. For non-manufacturing industries the growth rate was 1.8 percent (Po-Chih 2001: 27). This would seem to indicate that while Canada is not losing manufacturing jobs as a result of trade liberalization agreements, other economic sectors were starting to take on increasing importance. Recently, growth in manufacturing has increased, most likely reflecting a high level of growth in the Canadian economy overall.

Statistics Canada reported that the gain in new jobs created in Canada for the first eight months of 2002 reached 386,000 (+2.6 percent), the fastest growth in any eight-month period since 1994. The labour participation rate in August 2002 reached 67 percent, the highest rate since November 1990. For the first eight months of 2002, manufacturing jobs increased by 149,000 (+6.7 percent), accounting for more than a third of total employment increases in 2002. Over the same period, public sector employment was up 113,000 (+4.0 percent) fuelled by strong performances in health care and social assistance as well as education. All these sectors have significant female employment.

A cursory analysis of the sectors experiencing the most and least gains shows a trend to favouring skilled over unskilled workers. On the surface, major gains appeared in areas where skilled women workers tend to predominate. It is thus likely that educated women in Canada are benefiting from Canada's current economic prosperity, a good portion of which is fuelled by international trade.

But, it is necessary to determine whether there have been gains or losses in the low end of the service sector where the majority of unskilled women workers are concentrated. As of 1999, the service sector in Canada accounted for 86.4 percent of employment for women and 63.3 percent for men (Statistics Canada 2000: 127). The proposed WTO General Agreement on Trade in Services (GATS) is wide ranging in its scope and definition of services. Since the majority of Canadian male and female workers are concentrated in the service sector, GATS has the potential to impact significantly on their employment.

Assessing the impact of trade liberalization on both skilled and unskilled women workers would also be an important part of any kind of gender analysis by trade officials. In much the same way that trade policy is not gender neutral, neither is it neutral to class and other differences.

In Canada, only 75 percent of the population is functionally literate.[6] This implies a substantial number of unskilled workers cannot readily take advantage of job opportunities created in the knowledge-based industries. Unskilled workers were particularly hard hit by the structural adjustments in the wake of the introduction of the FTA in 1989. These led to an initial loss of 23,000 manufacturing jobs overall (Mazurkiwiecz 1993). Especially hard hit were unskilled male workers over the age of 40. This differential impact of trade policy on specific groups provides a strong argument for including gender analysis in international trade policy.

While unemployment rates in Canada range between seven and nine percent for the general population, the National Action Committee on the Status of Women reported that for Aboriginal women, it ranges from 20 to 80 percent, depending whether the women live on or off reserves. They also cite unemployment at 17 percent for women with disabilities, 13.4 percent for women of colour, and as high as 26 percent for young women (NAC 2000: 2). If the primary purpose of Canada's trade policy is to generate employment for its population, given the wide-ranging diversity of the Canadian labour force and the equally wide-ranging employment rates among different demographic groups in Canada, trade policies aimed at creating employment and economic prosperity need to take a hard look at multiple variables such as sex, ethnic background, immigration status, age, language and physical status when conducting a potential gender impact analysis. In Canada, possibly more than in any other industrialized country, one trade policy will not fit all.

Women as Unpaid Workers

Another factor to consider in the development of trade policy is the extent of women's unpaid work in the productive and reproductive spheres globally. The significance of women's unpaid work is not just in the huge contribution they make to the global economy, it is also in the

resulting challenge women face in taking advantage of the new opportunities afforded by trade liberalization. Therefore, the sexual division of labour is an important factor trade policy needs to consider.

Unpaid work is not restricted to women in developing economies. Diverse studies in Canada demonstrate it is significant in an industrialized context. In 1996, 2.1 million Canadians provided unpaid care for elderly or family members with disabilities. Sixty percent of these caregivers were women. The research also showed that women averaged five hours of care for every hour done by men.

A pilot study (NSACSW 2000a: 1-2) on unpaid work in eastern Canada found that each Nova Scotian contributes an average of 1,230 hours a year of unpaid household work to the economy. In 1997, this was the equivalent of 490,000 paid jobs. While this unpaid work is divided between women and men, it is not divided equally. In 1998, Statistics Canada (2000: 10-14) found that while women and men average 7.2 hours of paid and unpaid work per day, women spent an average of 2.8 hours daily on paid work and 4.4 hours on unpaid work, while men spent 4.5 hours on paid work and 2.7 on unpaid work. Also of note is the fact that from November 1, 1996 to October 31, 1997, Canadians contributed over 1.1 billion hours of volunteer time in their communities. This is the equivalent of 518,000 full-time year-round jobs (NSACSW 2000: 1-2). Again, the majority of these volunteer hours were contributed by women.

Why is unpaid work an important trade policy issue for Canadians? The current economic system is based on women's unpaid work. Family farms and businesses could not operate viably without their input. Families could not readily send their adult members to work without the support women provide for children, male workers, and the sick and elderly. Any trade policy that impacts on tasks conducted predominantly by women on an unpaid basis needs to take a second look at the implications of what it is promoting and who is paying for the economic prosperity generated. Indeed, it is time to take stock of whether accelerated economic growth is possible without this vital economic contribution by women. At a minimum, international trade policy needs to find a way to ensure that trade liberalization policies do not lead to an increase in women's unpaid labour. In general, we need to look for ways to build a more equitable means of ensuring prosperity for the global population, not one based on the long-term exploitation of women's labour — in any sphere.

The first challenge is that along with many trade liberalization policies there is a tendency for governments to cut taxes, to make up for the tax cuts and tariff reductions offered to foreign investors as part of the trade liberalization process. When there are educational cuts, women spend extra hours tutoring their children. When there are health care and social service cuts, they spend more time caring for the sick and elderly. These kinds of programming cuts do not happen in a vacuum, and the price paid by the women who have to take on this extra unpaid work is high. They tend to get less sleep, experience significantly higher levels of stress, and have significantly reduced chances to take advantage of new training, business or work opportunities. The women hit the hardest are the "sandwich generation," those who take care of children and elderly parents, in addition to holding down a full-time job. In 1999, the Conference Board of Canada reported that during the 1990s the

number of Canadians providing unpaid caregiving for both children and elders increased from 9 to 15 percent; 67 percent of these sandwich generation caregivers were women, 4 percent were men (NSACSW 2000: 2). If the women sandwiched between two labour-intensive generations in this way are lone parents and/or poor, the negative impact on this demographic is exacerbated greatly.

Those responsible for the development of trade policy need to take a close look at who benefits and who loses as a result of its implementation. Particularly crucial is the need to understand the hidden costs. Will a trade policy increase women's workload — especially their unpaid work — and in what ways? Policies that add to women's workload can actually constitute a form of systemic gender-based commercial discrimination and, as such, are not in keeping with Canada's policies on human rights and gender equality.

Women as Consumers

Women and men have different consumption patterns. Women in all countries tend to be responsible for purchases of goods and services related to the maintenance of their immediate household, such as food, water and electricity. Men are more likely to be responsible for larger and more technologically based items, such as equipment and home or vehicle repairs. However, corporations are starting to realize that women have a much greater and significant input and say in the purchase of larger consumer items. Market surveys by Daimler-Chrysler found that women significantly influenced 70 percent of the decisions regarding car purchases in the United States (Canada-US Businesswomen's Trade Mission 1997). Canadian real estate agents have also observed that it is generally the women in the family who determine which house a family purchases. The Royal Bank of Canada noted the growing importance of women, both as consumers and as business owners, and has made a concerted effort to capture this market. They, and other members of the private sector understand that women "mean business" and have adjusted their marketing strategies accordingly.

When there is extra disposable income within a household, men and women will often have different priorities for how this money should be spent. This can also have significant implications for international trade patterns.

Socially conscious consumption is on the upswing in Canada. Increasingly, middle-class consumers in industrialized countries are starting to look at whether the items or services they are purchasing are produced by companies that follow core labour standards. There are even ethical investment funds for those who wish to invest their savings in mutual funds that only support companies that follow environmentally sensitive practices and treat their labour pool fairly.

Within a trade context, understanding these consumption patterns and the trend toward use of consumption as an advocacy tool are both factors that need to be considered in policy development. Their impact on the eventual success and outcome of the trade policies concerned can be tremendous. At the same time, international trade policies that will lead

to increases in the cost of basic food items or medicines also have the potential to have a disproportionately negative impact on the poor and on poor women in particular. This issue is a serious gender concern that has been raised in relation to some of the tenets of the WTO's upcoming agreements on intellectual property, agriculture and services.

This overview of the key gender roles affected by, and with an impact on, international trade policy demonstrates why it is so critical to take gender issues into consideration in this process. The section that follows describes a model for ensuring this happens within the Canadian context.

4. BUILDING A CANADIAN GENDER AND TRADE ADVOCACY MODEL

Current Status of Gender Inputs in Canadian WTO Policy Negotiations

Canadian Government Trade Policy Development Processes

Three core departments work with Canadians to develop international trade policy: the Department of Foreign Affairs and International Trade (now Foreign Affairs Canada and International Trade Canada), Industry Canada and Agriculture and Agri-Food Canada. The Canadian government is perhaps unique in the extent of support it provides to women exporters. Industry Canada and DFAIT have worked actively to find innovative ways to support the growth of women-led SMEs. These initiatives have included organization of women-specific trade missions and of virtual trade missions as well as of a Canada-US Trade Summit for Businesswomen in 1998 involving Cabinet-level participation from both sides of the border. Foreign Affairs and International Trade also has a staff member dedicated to the promotion of women's SMEs and exporters outside of Canada, and a unit whose mandate is to provide this support. The Department commissioned a research study to determine the challenges women exporters face. The International Trade Centres of Industry Canada that operate across the country have also worked on special initiatives to support women exporters.

Despite this proactive approach, gender has not yet been raised as a significant policy issue in the WTO trade negotiations by the Canadian government.[7] In general, in Canada and elsewhere, trade practitioners do not see the gender implications of trade policy or they do not think any significant gender discrimination remains. One reason for this in Canada is that despite federal policy requiring each government department to conduct gender-based analysis as an integral part of its work, several federal departments have not yet started to use this tool on a regular basis.[8] Foreign Affairs and International Trade was one of the last government departments to develop a ministry-wide gender strategy.

In general, trade officials and other trade practitioners tend to assume that trade policy impacts are gender neutral (i.e., they have the same impact on both women and men). Due to the sexual division of labour and the different gender roles, it is highly unlikely trade policy will impact specific groups of women and men equally. Without a gender-based analysis, however, it is difficult to determine what this differential impact is likely to be.

Trade policy analysis also tends to focus on the impact of the flow of commodities and services as opposed to the impact of changes in trading policies and patterns on people. Consequently, the issue becomes the policy impact on a wide range of specific demographic groups, of which women and men represent one set of critical variables. It also means going beyond the impact on male- and female-owned businesses and limited success indicators, such as increased sales, to look at the impact on Canadian workers, families and consumers.

In general, there is a lack of gender inputs into the Canadian process of trade policy development at the WTO. Consultative processes the Canadian government has in place have not ensured this critical input. This is one reason for recommending that the Canadian government initiate a more systematic way of obtaining this input and establish a joint

committee on gender and trade policy at the WTO. Before detailing the shape of this joint committee, we wanted to assess the current level of gender sensitivity existing in government consultative mechanisms and review how the proposed joint committee could work in collaboration with the existing mechanisms and advisory bodies.

DFAIT Consultation Processes

The Department of Foreign Affairs and International Trade[9] has a clear consultation process for Canadian interest groups to provide input on the development of a Canadian position on WTO negotiations on specific issues. This consultation process is accessible to anyone on the Internet as it is outlined in detail on the DFAIT Web site. There are also phone numbers and addresses Canadians can use to submit their opinions and concerns should they not have Internet access. However, they would have to be aware of the process to access these alternatives.

The primary consultation process generally takes place in the following way. Foreign Affairs and International Trade posts an information paper on a specific issue related to the WTO negotiation process. These papers are usually a maximum of three pages in length and provide background on the issue as well as a statement and explanation of the existing Canadian position on the issue. The Department then invites Canadians to comment on the paper and the proposed position before finalizing the position for negotiation at the WTO. The process is fairly transparent as a summary of all the opinions submitted is available for review by anyone with Internet access. For issues that are controversial or deemed to have a potential impact on a large number of Canadians, DFAIT organizes a cross-country consultation process that is more proactive in its outreach to the general population. To date, none of the information papers or topics posted for consultations related to the WTO has dealt explicitly or even implicitly with gender as a trade issue.

Foreign Affairs and International Trade also consults with Canadians regarding the WTO negotiation process through:

- the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT);
- federal–provincial/territorial trade consultations;
- consultations with municipalities;
- multi-stakeholder consultations;
- Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGITs);
- The Team Canada Inc. Advisory Board;
- *Canada Gazette*;
- public opinion research;
- the Academic Advisory Council on Canadian Trade Policy; and
- Canadian participation in events sponsored by international organizations.

Each mechanism offers an opportunity for Canadians to provide input into the WTO trade negotiation positions, although not all of them are as accessible as the cross-country consultations process. Macdonald (2003), a noted Canadian expert on gender and trade, observed that most of these are ad hoc, and critics of these mechanisms feel they promote an uneven playing field with more and more Canadians bypassing the state in an attempt to influence trade policy outside of formal national mechanisms. Analysis highlights the need to create a more formal mechanism that focusses on gender and trade issues.

Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade

The SCFAIT is a parliamentary committee of elected members of Parliament. The Sub-committee on International Trade, Trade Disputes and Investment is the primary sub-committee that deals with WTO issues. Other sub-committees on agriculture or the environment, would also be consulted regarding sector-specific trade policy positions to be negotiated at the WTO. Since these are parliamentary committees, access is restricted to elected officials. However, these officials are accountable to their electorate and can be lobbied on gender- and trade-related issues.

This is a more time consuming and less direct process than the general public consultations. It also requires knowledge of the Canadian parliamentary committee system and highly effective lobbying skills. Nevertheless, it represents one avenue for influence as SCFAIT sub-committees help form initial Canadian positions on the WTO trade negotiations and table recommendations and reports to the trade minister. The trade minister asked the SCFAIT to conduct an analysis on major elements of the WTO Doha development agenda. The Committee responded by presenting the minister with a list of 29 recommendations related to Canada's global economic, political and social objectives. The minister used many of these recommendations as a basis for his comments and the promotion of the Canadian position at the Doha Ministerial Meeting.

The SCFAIT mechanism is a one-way consultative process used by the minister to solicit input from Canadians before the government enters into a set of trade negotiations. Whether to adopt any of the SCFAIT recommendations is up to the discretion of the minister, but the SCFAIT can be influential. It also represents the voice of Canadians to some extent through the presentations of its elected representatives and those made to the Committee by different demographic and interest groups.

Federal–Provincial/Territorial Trade Consultations

These meetings are held annually or biannually at the intergovernmental level and are not as accessible by the public. Each province and territory also has its own system for dealing with trade. Consequently, it is not possible to establish a uniform system for influencing this process. It could be done, but would take in-depth knowledge of who to contact and someone to track relevant intergovernmental meetings. However, as with all the other government mechanisms for determining Canada's international trade agenda, it still represents another layer of influence and, as such, should not be discounted as a possible mechanism for lobbying for the inclusion of key gender issues in the trade negotiation process.

A greater understanding of the gender implications of trade policy could be developed at these provincial–federal trade consultations if representatives from the government bodies responsible for the status of women were systematically included and asked for input on a regular basis. There is also a need to find a mechanism to include civil society and academics in this consultative process. Most external participation has been limited to the private sector.

Consultations with Municipalities

The municipal level of consultation is even more complex than the provincial/territorial level as it involves many more institutional bodies. On the plus side, a greater number of women tend to be involved in politics at the municipal level. Thus, it may prove possible to rally a stronger lobby for selected gender and trade consultations if local politicians are made aware of the primary gender and trade issues that could affect their constituents. However, it would also be important to ensure that male municipal-level politicians and officials understand and support these issues as well.

Multi-Stakeholder Consultations

Foreign Affairs and International Trade sometimes organizes special consultations with multiple stakeholders that have either expressed particular interest in a specific area of trade negotiations or might be affected by the negotiations in question. For example, DFAIT held a multi-stakeholder consultation on the WTO Trade and Development Information Exchange and Dialogue in mid-2001.

This mechanism could be used to raise the profile of gender and trade issues within specific WTO agreements and negotiations, particularly in view of the significant absence of consideration for this issue in current negotiations and policy positions. However, there first needs to be a recognition by DFAIT that gender is a critical issue to be considered in the WTO negotiations and agreements.[10]

Macdonald (2003) noted that a major concern with this particular consultative mechanism is that it is ad hoc and informal, not in the best interests of civil society organizations.

Sectoral Advisory Groups on International Trade

The first SAGITs were established in 1986 to provide advice to the Minister for International Trade. They are supposed to provide a forum for the open exchange of ideas and information between SAGIT members and the government. Twelve active SAGITs represent various industry sectors:

- agriculture, food and beverage;
- apparel and footwear;
- cultural industries;
- energy, chemicals and plastics;
- environmental;
- fish and sea products;
- forest products;

- information technologies;
- medical and health care products and services;
- mining, metals and minerals;
- services; and
- textiles, fur and leather.

It would be possible to influence this process by contacting SAGIT members in specific sectors of interest. It would also be useful to review the SAGIT membership to determine if it is gender-balanced in proportion to the actual representation of women and men in each sector. If not, then it may be possible to present DFAIT with recommendations for future appointments who are gender-aware and knowledgeable of the key gender and trade issues in their industry or sector and put forward the names of appropriate female candidates where there are imbalances. Since March 2000, the membership of the SAGITs has included predominantly industry representatives, lawyers and consultants hired to support industrial groups. Their composition has become predominantly corporate in nature since they were created in the 1980s.

Team Canada Inc. Advisory Board
Established in 1998 to provide the Canadian government with counsel on trade policy and market access questions, the Board guides the government's agenda and requires governmental accountability concerning resource allocation for Canada's International Business Development Plan. The Board engages directly with the business community and complements the various sectoral advisory groups on international trade. The Board's composition is 85 percent male. Therefore, there is still a need for the development of both a more gender-balanced voice within the Team Canada Inc. Advisory Board and possibly the creation of a similar body to represent Canadian civil society opinions and experience related to international trade.

Canada Gazette
The *Canada Gazette* is a weekly newspaper produced by the Canadian government about government activities. It includes calls for submissions of views on trade negotiations, and is also posted electronically. While these submissions provide an opportunity for input into the trade policy and negotiation process for interested Canadians, there is still no feedback system built into this process. People are welcome to submit their opinion, but the government is not required to provide any written feedback to any interested parties as to whether any of their views have been adopted or considered in Canada's negotiating positions.

Public Opinion Research
The federal government conducts occasional public opinion surveys on trade issues to determine public perception and knowledge of key trade issues and solicit opinions on specific trade topics. The most recent survey of this nature was released in April 2002. While it is quite comprehensive, almost none of the data is disaggregated by sex. Therefore, it is not possible to tell how many women and men participated in the survey or if there were any significant differences in their responses. Nor are there any questions about gender and

trade-related issues. Consequently, this particular mechanism has not been a vehicle for the integration of gender issues or to create greater awareness of these issues. With some simple adaptations to the survey questions and research methodology in the next round, it could be an effective tool for identifying whether a gender-based agenda exists with the Canadian public and concerns related to gender and trade.

Academic Advisory Council on Canadian Trade Policy

This is a relatively new mechanism to facilitate the participation of the academic sector in the development of Canadian trade policy. An informal group of academics reports to the Deputy Minister for International Trade. However, to date, this advisory council has been predominantly pro-free trade without any representation of academics who specialize in gender and trade issues. Therefore, this mechanism still has not provided any great insights into the key issues related to gender and trade, particularly those related to the implications of Canada's negotiating positions at the WTO.

Canadian Participation in International Events

The Canadian government also participates in a number of related international events such as APEC and the Free Trade Area of the Americas (FTAA) process. The Québec City declaration and statement in 2001 generated by the FTAA process stands as a model for the inclusion of gender-based language and addresses a number of key gender and trade issues. Leaders from APEC adopted gender as a cross-cutting issue in all its policies and programs in 1999. This happened to a large extent, because of timely and ongoing support over a four-year period from the Canadian government through CIDA's Gender in APEC project. Canadian International Development Agency support for the Women Leaders Network (WLN), an advocacy group representing women leaders from the 21 APEC countries from the public, private, civil and academic sectors, was a major factor that contributed to APEC's adoption of a gender-integrated policy. These efforts indicate the Canadian government has made the link between gender and trade in selected forums. Unfortunately, the WTO is not yet one of them.

It is telling that one DFAIT official[11] working with women exporters mentioned a conversation with colleagues about policy-related issues. The colleagues reported that the Canadian government had been asked by a number of other governments to share its knowledge on incorporating gender issues in the trade policy development process. Their response was: "We don't have a problem with that in Canada and so we don't deal with it."

From this brief review of existing consultative mechanisms related to the WTO process, it is apparent we do have a problem with this in Canada. However, this review also shows there are several mechanisms in place for Canadians to use in advocating for increased integration of gender issues in the WTO trade negotiation process.

Task Force on Women Entrepreneurs

In 2002, the federal government established the Task Force on Women Entrepreneurs led by Sarmite Bulte, Member of Parliament for High Park/Parkdale in Toronto. The Task Force was to find out what kinds of policy and program supports women entrepreneurs in Canada need,

at the domestic and international levels. It was not to examine these needs directly in relation to the WTO, but it did serve as a venue in which women entrepreneurs could provide direct input into international trade policy.

CIDA's Role

The Canadian International Development Agency was instrumental in its support of the development of the WLN, because of strong leadership related to gender and trade demonstrated by its Southeast Asia Regional Program and because many APEC member economies are developing countries and this kind of support fell within their institutional mandate.

The Southeast Asia Regional Program supports a couple of new initiatives to build the capacity of trade ministries in some of the least developed countries in Southeast Asia so they can work effectively within the WTO system in the future. These initiatives include the integration of gender equality objectives and activities. The Agency has also conducted policy research related to the links between gender, trade and development, and funds an office on trade and development in the Canadian mission to the WTO, which has just helped organize a symposium with non-governmental organizations (NGOs), Women as Economic Actors in Sustainable Development.

It is a challenge, however, for CIDA to find a policy framework or process to which it can attach its gender and trade work since the Agency is not technically responsible for developing trade policy.[12] Rather, its role is to focus on finding ways to use increased trade as a mechanism to support socio-economic development in poor countries. A wide range of CIDA officials have also expressed concern that the adoption of a sector-wide approach encouraging donor co-ordination and funding of programs across different sectors according to the stated priorities of the developing countries, has led to the issue of gender equality being dropped from the development agenda.[13]

If, however, gender and trade are identified as a priority, CIDA could develop initiatives related to developing countries to support gender and trade integration in the WTO. The focus would need to be on poverty alleviation, but this could serve as part of a parallel process for Canadian-based advocacy efforts and initiatives. It takes about two years to negotiate, design and obtain funding approval for large-scale development projects at the bilateral and multilateral levels. It also would require senior-level leadership to initiate and co-ordinate the development of such a project within CIDA due to the fact that the WTO is global in its reach and CIDA allocates much of its funding through its geographically based branches.

Role of Status of Women Canada

While Status of Women Canada has considerable expertise on gender and trade issues, the three core federal departments responsible for developing international trade policy do not call on SWC officially to comment on trade policy or negotiation positions. SWC is not viewed as an important voice within trade negotiation discussions or committees. Rather, its role and

mandate is more indirect. Gender and trade specialists at SWC are called on to provide advice to the Minister responsible for the Status of Women. For example, in 2002, Cabinet was called on to approve the new negotiation processes Canada proposes to use at the WTO. The secretary of state would use the memos to Cabinet as a basis to comment if there were any particular gender implications in the proposed negotiations.[14] Status of Women Canada, however, is setting up a women in international business development committee that will be co-chaired by both SWC and DFAIT.

Status of Women is also building an interdepartmental network on gender and trade. This network will be informal and consists of contacts with other government departments that have indicated an interest in the gender and trade area such as Agriculture and Agri-Food Canada. They exchange information and are able to influence the trade policy process in this way. It is still a relatively indirect process, but one SWC has found effective.

Challenges

One significant challenge in any attempt to influence the WTO from a gender perspective is the sheer complexity and scope of the WTO trade negotiation process. The multiple major agreements on the table all have potentially far reaching implications for both women and men. However, to track all these agreements and negotiations and conduct the research necessary to make a credible argument is, on the surface, a daunting task, especially since the WTO is strictly a governmental body, and no NGOs are represented at regular meetings of the WTO Council. Even at the ministerial meetings held every two years, civil society and academics have very limited representation. Sometimes, even the private sector is not necessarily represented directly in great numbers on WTO delegations to these ministerial meetings – even less so at the SME level. This is significant since the majority of Canadian women's businesses are SMEs.

Another challenge appears to be that the voice of women is not coming through in the DFAIT consultative process. Why this is happening is not clear. One possibility might be the distrust of government processes by some women's organizations. Others may not have the financial or human resources to focus much time or attention to these issues, may not be familiar or comfortable with the consultative process itself or have less access to some of the informal consultative venues that exist in policy development. There are still significantly fewer female MPs than male MPs and fewer female trade officials. Most SMEs are also not particularly interested in, or involved with, the trade policy development or advocacy process related to the WTO as it takes considerable energy and time to build an internationally focussed company as well as immense amounts of time to learn the WTO process and language. There is also no existing formal mechanism for consultations with the WTO for non-governmental organizations, institutions and companies. While some academics are doing research in this area, the WTO is still a relatively young organization. Consequently, the body of research work available is limited and much of it has been generated outside of Canada.

Tackling the WTO process will require both highly effective co-ordination of efforts and support of the necessary research to back up claims and advocacy initiatives. Canadian women's organizations have not always worked together that well on advocacy campaigns

as they often have very diverse agendas and some are unfamiliar with the international trade policy development process. This does not mean they cannot or will not do so in future initiatives, but does highlight the need for the development of an effective co-ordination process that will help diverse organizations find a common ground.

Status of Women Canada hosted a gender and trade consultative process related to the WTO in early 2001. Some participants were of the opinion that the WTO process needed to be totally dismantled and new alternatives developed. Reviewing the Canadian positions in the WTO-related discussion papers posted on the DFAIT Web site, it is clear the Canadian government supports the overall principles underlying the WTO, albeit with some reservations. The challenge is to get organizations and institutions that have such divergent opinions and views to work together.

The WTO operates at a governmental level. This means that to influence the trade negotiation process, it is critical to maintain an open line to government, regardless of which sector is providing input. Overlaying the complexity of the WTO process is the complexity of Canadian society. When combined with the diversity of perspectives, this makes the development of a joint advocacy process a particular challenge in the Canadian context. However, equally complex and diverse initiatives have experienced success in the past and can provide some lessons for any future advocacy processes of a similar nature.

5. GENDER AND TRADE ADVOCACY MODELS

The Women Leaders Network as a Potential Model

The WLN is a multi-country, multi-sector advocacy group of women leaders drawn from all the member economies (states) of APEC. This network experienced considerable success in getting APEC leaders to adopt gender as a cross-cutting issue within its policies and programs. Canada's support was critical in the WLN's success. The proposed advocacy model presented here is based to some extent on WLN format and process, but with a definite Canadian slant and structure.

To understand why the WLN was selected as a base model, it is important to first gain a better understanding of the WLN itself. It is a multi-sector network of women leaders from the public, private, civil and academic sectors. It is based on the premise that women leaders have the power to influence leaders within their own governments and other sectors that make the decisions regarding APEC policy and practice. The WLN primary advocacy strategy was to mirror APEC practice holding annual meetings in the country of the APEC host for any given year and making gender-integrated policy recommendations that targeted specific APEC ministerial meetings and themes. The network was able to use its influence to obtain official invitations to make formal presentations of its recommendations at APEC SME and trade ministerial meetings and to lobby APEC leaders to agree to hold their first ever Ministerial Meeting on Women in 1998 in Manila. Its ultimate success, however, was to get APEC leaders to agree to adopt gender as a cross-cutting policy in 1999 and to recognize officially the role and contribution of indigenous businesswomen to the Asia-Pacific region for the first time. Several APEC economies also report that the WLN's advocacy work has had a positive impact on making their governments more aware of gender and trade issues and has led to their government developing more gender-sensitive trade policy.

The WLN has been criticized on various grounds, not the least of which is that some people consider it an elitist organization that primarily represents the interests of women-owned SMEs. There is also a need for the network to take on a stronger monitoring role as there are concerns, now that APEC has an official gender integration policy, that the organization will not implement it that effectively or only in a token form. Yet, the WLN remains one of the only successful working gender integration advocacy models at the multilateral trade level.[15] The primary question concerns the elements that can be used from this experience to develop an effective gender advocacy model for the WTO within a Canadian context while avoiding the primary weaknesses of the WLN process.

In Canada, it is critical to have a multi-sector approach to ensure that the divergent views among the different interest and demographic groups and sectors involved are represented. Another reason is that the private, civil and academic arms of the WLN were able to support the public sector representatives and vice versa. Thus, they were able to maintain pressure from both inside and outside the negotiation process and to use this strategy to good effect.

The WLN also succeeded, because it was a multi-country effort involving both developed and developing countries.[16] It was not just a Canadian position, but was demonstrated to be in the interests of many different APEC members. One lesson here is that building alliances is a critical part of the process. A second is that it is important to have a domestic process supporting an international process.

The model presented here addresses what can be done at the domestic level in Canada to influence the development of Canadian trade positions at the WTO. Building international alliances would come if other countries see this domestically based process as a model worth replicating and through linking the Canadian consultative process and body with existing international alliances advocating for increased gender equality at the WTO.

The third lesson is that of funding. An advocacy process of this nature and scope takes considerable co-ordination, especially as there is a need to develop a consensus on different advocacy positions and strategies. That cannot be achieved without funding or the allocation of personnel to support this process. While much of the work of the WLN was done on a voluntary basis by diverse women leaders from different countries, the co-ordination support CIDA provided through its Gender in APEC project was instrumental in supporting the volunteer efforts of these women leaders and in ensuring more balanced representation between developed and developing countries within the WLN. However, this funding ended at a critical point in the development of the WLN and the gender integration process within APEC. A longer-term commitment to the gender and trade advocacy process would have helped monitor the actual results of APEC's adoption of a gender integration policy and determine how effectively this was being done. The WLN is still struggling to find ways to shift from being a network to becoming a formal organization that can apply for its own funding and develop other ways of being financially sustainable.

How much of the WLN experience and model is replicable in a Canadian setting? Canadians took a lead role in the WLN's development in collaboration with the Philippines. In the process, Canada built up a core group of committed women and men leaders from different sectors with experience advocating for gender integration within a multilateral trade negotiation process. A multi-sector approach to advocacy is also a very Canadian type of model given the diversity of population and regional interests.

Need for Domestic and International Advocacy Streams

What was clear from the WLN process is that to be successful Canadians need to promote gender integration within the WTO at two levels.

- At the domestic level, promote the position that the Canadian trade negotiation process, as related to the WTO, systematically take gender issues into account.
- At the international level, promote the integration of gender as a cross-cutting issue within the WTO and build the international alliances necessary to institute this change.

Given the lack of consideration of gender issues within the Canadian WTO trade policy development process at the time this study was completed, Canadians need to do some serious work on the domestic process as soon as possible. Without a greater understanding and acknowledgment of the fact that trade policy has a differential gender impact on women and men, it will not be possible to obtain agreement that Canada take a lead role on introducing this issue and policy within the WTO itself.

This does not mean Canadians could not begin work at the international level on a parallel process. The support of the CIDA trade and development office in Geneva for the WTO-NGO symposium, Women as Economic Actors, is likely to lead to increased pressure at the domestic level to move ahead with advocacy efforts related to gender and WTO issues.

Several elements are in place to make the promotion of international efforts timely. First, there is now a small group of women ambassadors and like-minded male ambassadors at the WTO. This includes Canada's former WTO ambassador, Sergio Marchi, who has a solid track record and history of supporting gender and trade issues and programs from his time as trade minister. The Canadian International Development Agency has an active trade and development unit at the WTO that could also be called on for support and advice, to help build the links between Canadian gender and poverty issues and those that are a priority to developing countries and to document the linkages between poverty alleviation, gender and trade.

The domestic and international advocacy processes, while needing to be linked, will also require a different focus. The domestic advocacy process would focus on influencing the development of a gender-integrated approach to trade policy development within the WTO. The international advocacy process would focus on building an international alliance to achieve this same goal within the WTO itself. Both processes could be used to help governments identify the most optimal and strategic entry points for the integration of gender issues into the WTO process.

Perspectives to Be Represented

Critics of the trade liberalization process range widely in their viewpoints. At one end of the spectrum is the belief that the WTO process as it now exists cannot be fixed, that it is based on the wrong assumptions and is geared solely toward the extension of a corporate and neo-liberal agenda for which there are viable alternatives (Canadian Gender & Trade Consultation 2001: 8). An opposing view is that the WTO process needs to be more women-friendly so more women can benefit directly from trade liberalization. Some perspectives are based on feminist analysis, others on a range of economic principles that run the gamut from neo-liberal to Marxist. Still others view the issue from a basic human rights perspective or argue that gender-balanced policies are a fundamental requirement of development effectiveness and economic growth.

The proposed advocacy body will need to debate critical questions of principle and help define and prioritize the Canadian values that will shape Canadian trade policy at the WTO. Some of the primary questions that need to be addressed and negotiated include the following:[17]

- Does full employment take priority over trade promotion?

- How should Canadian governments handle the linkages and interface between social and economic policy that appears to be an integral part of international trade policy?
- Does there need to be more of a rights-based approach in Canadian trade policy related to the WTO?
- How can Canada honour the commitment made in the Beijing Platform of Action to ensure that national policies, as related to international and regional trade agreements, do not adversely impact women's new and traditional activities?
- What constitutes a service that should be provided by the public sector and thereby protected from privatization?
- What constitutes commercial discrimination and what are the essential publicly provided services that should be exempt from the WTO purview?
- What constitutes a government's right to address past socio-economic and regional imbalances through the vehicle of public policy?

Domestic Focus

The advocacy model, as outlined here, focusses on the domestic advocacy process in Canada. It does this for several reasons. The first is that there is a clear absence of a systematic gender-integrated approach within the Canadian WTO trade policy development process. Second, Canada will need to take a strong position on this issue internationally for it to be effective. To reach this point will require co-ordinated advocacy efforts on the part of the four different sectors as well as the provision of gender and trade expertise to the public-sector bodies responsible for developing WTO negotiating positions. The third reason is that international advocacy efforts already exist that are working to influence the WTO's gender and trade agenda. Therefore, it would make sense to link with these and build on their strengths rather than attempt to create new initiatives. The fourth reason is that, ultimately, it is the WTO that has to agree to the adoption of a gender-integrated approach and develop internal mechanisms to facilitate the effective application of a gender integration policy. As the WTO is a government-led body, the decisions regarding how this will be done need to come from the governments of all the member states and not just from the Canadian government.

A Canadian Gender and Trade Advocacy Model

At the domestic level, there are several criteria for the development of an effective advocacy strategy and model. They would need to

- focus on influencing the Canadian trade policy development process at the WTO to advocate for the integration of gender issues within the WTO agreements and process;
- involve multiple stakeholders and be seen as truly representative of these stakeholders;
- have a core group of committed individuals who represent larger constituencies and have credibility within the sectors they represent.

- draw on resources of multiple sectors and mobilize advocacy and lobbying support beyond the core organizers;
- include representatives who are knowledgeable in the gender and trade area and about the WTO process, who can maintain a vision that goes beyond just their own sector; and
- develop a flexible mechanism that can accommodate diverse viewpoints and agendas in a constructive way.

Joint Committee

One organizational structure that could fit all the criteria outlined above and that seems to work well in the Canadian setting is that of a joint committee with representatives from the four sectors involved: the public, private, civil and academic.

The primary purposes of the joint committee would be to:

- develop a two-way feedback process related to the integration of gender issues within the Canadian trade policy development process at the WTO;
- create greater awareness among public-sector officials responsible for WTO trade policy development and negotiations of key gender and trade issues and the strong link between gender, trade and poverty;
- create greater awareness about key gender issues at the WTO level among the constituent members of the other three sectors involved in the joint committee;
- initiate and stimulate gender analyses of key WTO trade agreements and proposed policies;
- develop clear policy positions for each of the sectors involved related to gender and trade issues at the WTO from a Canadian perspective; and
- assist the Canadian government in identifying strategic entry points for the integration of gender issues into the WTO process.

The composition of the joint committee should at a minimum consist of two representatives from each sector. Given that civil society seems to be underrepresented in the existing trade policy consultation processes in Canada and that they seem to be the strongest advocates for change to the WTO system, there is a strong argument for having larger representation for civil society groups on this committee — possibly up to four civil society representatives.

Each sector would be called on to contribute according to its strengths, experience and resources. For example, government representatives might take on the initial co-ordination role and bring the committee's input to the attention of the appropriate senior government officials. Private-sector and civil-society representatives can help identify the key issues and rally additional advocacy support when needed. The academic sector representatives could help co-ordinate related research efforts and the gender analysis of the key WTO trade agreements. All would be called on to help develop a realistic and practical advocacy strategy.

To establish the joint committee, the WTO, DFAIT, AAFC, SWC and Industry Canada could work together to hold consultative meetings with a wider range of stakeholders from academe,

the private sector (heads of key businesswomen's associations at the national level and SME representatives) and civil society (labour, international development, women's organizations, policy think-tanks) to discuss the initiative, develop its mandate and obtain agreement on a membership selection process. Possibly, the proposed joint SWC and DFAIT interdepartmental working group on women and international trade could take this on as one of its initiatives, even if just to act as the catalyst to get it started until trade policy officials at DFAIT could be drawn into the process. If other member countries of the WTO express interest in supporting the promotion of a gender equality and integration policy at the WTO, then they could establish their own form of joint committees to support this advocacy process.

To give the committee authority, credibility and increased access to the trade policy development process, it should report directly to the three ministers responsible for establishing Canada's WTO negotiating positions: DFAIT, AAFC and Industry Canada. The ministers also need to build in a two-way feedback mechanism into the joint committee's work so it is not simply a case of the committee giving input to the ministers; they should be kept informed of how effective their policy inputs have been in terms of influencing negotiating positions. The committee could also feed information into any existing interdepartmental committees on the WTO, much the way the WLN fed information into the interdepartmental committee on APEC.

The idea is to make the existing trade policy development process more responsive to the need for gender integration as opposed to creating a new layer of bureaucracy that will slow down the trade policy development process. There are existing precedents for the formation of significant advisory bodies in the trade policy development process such as the Team Canada Inc. Advisory Board. However, existing mechanisms do not adequately reflect women's voices from civil society, labour, academe and SMEs. Even within the public sector, many would argue that although the Canadian government has made great progress in terms of equity issues, women are seriously underrepresented at senior decision-making levels.

While not all women are gender-sensitive and while the ultimate goal is to ensure that all trade officials and policy makers take responsibility for gender integration, past experience has shown that when women are underrepresented in trade negotiations, the specific issues affecting them tend not to be given any priority and, often, are not even seen as issues. Therefore, there is a strong need to ensure that these voices are not lost in the trade policy development process. This diversity of voices is a strength of the Canadian reality that the Canadian government can call upon. It is also important to work with all these diverse sectors as the trade agreements being negotiated at the WTO will not have a uniform gender impact within each sector.

Private-sector representatives would likely need to be drawn from the leadership of existing national businesswomen's associations, because most women-owned businesses in Canada are small and the women concerned do not have much time to spare for this kind of policy initiative. Many also do not have the time it would take to learn how to deal with such a complex organization as the WTO. Their business association representatives, on the other hand, are well positioned to take on this kind of role, have a significant constituency to report back to and call on, and are well informed regarding the specific gender issues affecting women in business and how to relate these issues to Canada's trade policy.

Within this grouping, there would also be a need to ensure balanced representation of Francophone and Anglophone interests, women with disabilities, Aboriginal women and ethnic minorities. To ensure this balanced representation would mean a committee of about 15 people. Not all of them should be based in Ottawa as there will be a need for geographic representation. Additional representation from other public-sector departments could be brought in as the agenda calls for it (e.g., health, finance).

Rotating Chair
The public sector will need to take the lead on this initiative since the WTO process is government-led and very diverse viewpoints exist within the four sectors related to the WTO. It also needs to be public-sector led as the process the committee is trying to influence is a public sector one. Given the need for co-ordination, the host organization may initially need to be governmental. However, to ensure that each sector contributes to the process and feels it is being adequately represented, a rotating chair could be an effective mechanism. In this way, every two or three years the chair of the joint committee would shift to a representative from one of the four sectors. This would help divide the workload among the different sectors and ensure that the agenda reflects all the interests of the member organizations. Some members of the national focus group expressed concerns that a rotating chair would also mean a rotating and therefore less effective agenda. This issue could be addressed and decided on by committee members themselves when the committee first meets.

A committee of this size and diversity will require skilled chairing as otherwise it has the potential to become highly divided with its agenda hijacked by its strongest personalities or largest funders. It may be productive to invest during the early days of the committee's formation in professional facilitation processes and support.

A senior representative from DFAIT should be the initial chair given that, ultimately, it is DFAIT that will need to present Canada's trade positions at the WTO. The chair should also have sufficient authority within DFAIT to indicate to committee members and their constituencies and to other public sector officials that gender integration related to trade policy is being taken seriously by the Canadian government.

A national focus group participant also observed that there might be some value in having a relatively neutral host such as a government body that is at arm's-length from the WTO trade negotiation process such as the Canada Management Centre.

Staff Commitment
At the domestic level, it may be challenging to find a governmental organization willing to provide the initial funding for the co-ordination needed in this kind of joint committee process. An interim alternative could be for interested parties to lobby DFAIT to allocate a staff person at least on a half-time basis to work on the development of this joint committee. Canadian International Development Agency support for the in-Canada co-ordination of the WLN costs about $60,000 a year. Whichever organization is acting as the joint committee can also work on funding to hire a research and administrative assistant to assist with this process, possibly through Human Resources and Skills Development Canada (HRSDC) internship programs.

The need to support this process with a staff complement cannot be stressed enough. It is also preferable to have the person responsible for this to be a staff person as opposed to a consultant for reasons of cost effectiveness and to maintain this expertise within the public sector once the staff person has moved onto another position in the civil service. The WLN was effective, because there was consistent staffing from year to year during its initial four years of operation. This provided a corporate memory and ensured consistent co-ordination of the network's lobbying efforts. A multi-sector joint committee will require considerable co-ordination as it is going to take effort to develop consensus on negotiating among the variety of organizations that will make up its membership.

Network Building and Consultation

The joint committee members would each take on the responsibility for building a network of members within their own sector who are interested in or knowledgeable about gender and trade issues. This will likely involve providing training and awareness seminars on the WTO process for their sector at least once a year and is a process the different federal departments and their provincial counterparts could be asked to support.

The committee will have to develop its own internal process for synthesizing the input it receives and presenting coherent policy positions that reflect the views of all members. It needs to do this without diluting the overall message of the critical need to integrate gender considerations in the WTO trade policy process. It will be important to discuss who actually sets the agenda concerning trade talks in Canada and internationally, and in whose interests these talks take place.

The joint committee would use existing consultative mechanisms within DFAIT and other government departments to advocate for the inclusion and consideration of gender issues within the trade policy development process. This would include making presentations to existing bodies such as the Team Canada Inc. Advisory Board, the Academic Advisory Council, the SAGITs and active participation in the multi-stakeholder participations.

Strategic Approach

Promotion of Gender as a Cross-Cutting Issue in the WTO Process

Although there will likely be divergent views regarding the key gender issues within each WTO agreement and negotiation, it should be possible to develop a consensus within the joint committee that there is an initial need to lobby the Canadian government to adopt gender as a cross-cutting issue within its own WTO trade negotiation positions and process, and to ask DFAIT to work toward Canada taking a lead role in promoting the adoption of gender integration as a cross-cutting issue within the WTO itself.

Selection of Focus Area

As the WTO covers an enormous and complex range of topics, the joint committee might need to consider initiating its work by focussing on one particular agreement and related negotiations on a pilot basis. This would allow committee members and their networks to build an effective consultative process of their own, generate the relevant analysis of the gender impact of the agreement and negotiations in question, and develop a series of recommendations related to

the key gender issues from the perspective of the sectors they represent. This analysis and the recommendations would then be presented to DFAIT officials and could serve as the basis for future multi-stakeholder consultations and discussion papers. Given the large numbers of women workers and business owners in the service sector, it may be that a focus on a gender analysis of GATS would be a good place for the committee to start.

If other countries become more involved and adopt a similar model of operation, their joint committees could focus on other WTO agreements and negotiation processes to ensure wider coverage of key issues and to share the workload.

Representation at Ministerial Meetings

There is still an ongoing lobby to get increased representation of NGOs at the WTO. In addition, the WTO does not hold sector-specific ministerial meetings, but one trade ministerial meeting every two years. The initial goal of the joint committee could be to get the Canadian government to lobby for an international gender delegation to make a presentation on key gender issues and present related recommendations at the next ministerial meeting. This could provide a focus for the committee's recommendations and establish credibility for the committee itself.

Developing a Gender Integration Strategy

There is a need for gender and trade training for key officials at DFAIT[18] and Industry Canada to introduce them to gender issues within the WTO, generate awareness of the need for the integration of a gender perspective in WTO trade negotiations and provide them with the basic tools to conduct a gender analysis. The joint committee could lobby DFAIT and Industry Canada to allocate funds to do this and could launch this process by offering an executive seminar for senior trade officials involved in the WTO process. Status of Women Canada could provide referrals from its roster of organizations qualified to do this kind of training.

Multi-Stakeholder Consultation

The joint committee could request that DFAIT hold a multi-stakeholder consultation on gender issues related to specific proposed WTO agreements. This would generate greater awareness of the gender implications of WTO agreements and negotiations, and provide DFAIT with greater input on key gender and trade issues.

Public Consultations

The joint committee could also request that DFAIT draft a discussion paper on gender integration within the WTO and initiate a public discussion and consultation of this paper.

This outline for the development of an advocacy model to integrate gender within the WTO is based on the premise that each sector will contribute to the advocacy process. In some instances, this will require financial commitments to support co-ordination activities and research; in others, a commitment of human resources and information sharing. All these commitments and contributions would have to be negotiated with and by the institutions and organizations concerned. However, past experience has shown that this kind of multi-sector

approach can be quite effective if there is strong leadership in the right places and a strong political will within counterpart positions in the public sector.

International Action and Advocacy Process

Canada would also need to work toward the development of an internationally focussed advocacy gender integration campaign within the WTO. While in some ways this process cannot happen fully until DFAIT adopts the promotion of a gender integration strategy at the WTO as a Canadian policy position, it is still important to start laying the groundwork for the alliance building and partnerships required to make this policy a reality.

To this end, CIDA's trade and development office in Geneva could be asked to support smaller initiatives to help launch this process. These include the following activities:

- Continue to help identify the countries interested in supporting a gender integration policy at the WTO that see this as a priority.
- Host a meeting with the women ambassadors and like-minded male ambassadors to the WTO to discuss internal strategies these countries could initiate to promote a gender integration policy within the WTO. A critical organizing principle in this advocacy campaign is that the structures and initiatives to be promoted need to be generated by the member countries of the WTO. The working model developed will reflect how the WTO actually operates and will have credibility within the context of the WTO.
- Commission a briefing paper on the links between trade, gender and poverty alleviation to distribute to relevant WTO officials and country representatives.
- Commission a gender analysis of the gender and poverty alleviation implications of key WTO agreements to distribute to relevant WTO officials and country representatives.
- Organize gender equality training for WTO officials and country representatives using trade-focussed gender analysis tools designed for economists.

Canada is well positioned to take a leading role in promoting a gender equality and integration initiative within the WTO. It has an international reputation in this area and a solid track record for promoting multilateral gender integration and mainstreaming initiatives. The initiative is also consistent with other foreign policy and trade initiatives the Canadian government has supported in recent years. In addition to the FTAA and APEC processes mentioned previously, the Canadian government played an important role in getting the OAS to adopt a gender mainstreaming policy in 2000. The Canadian International Development Agency is also funding a gender training program for OAS professional staff in diverse program areas, including trade.

Like-minded countries could be invited to participate. This process could also draw on a core group of developing countries for whom poverty alleviation is a priority and whose leaders understand the close links between poverty and gender and trade. It would likely be more

effective if Canada teamed up with one or two other countries to share the lead on this initiative, especially if at least one of the co-leads was a developing country.

Within Canada, this is also an opportune time to push for Canada adopting the promotion of gender integration within the WTO as a policy as the Canadian positions on the next round of negotiations at the WTO are still being developed. Thus, these positions are fairly open and there is still room to work toward the integration of key gender issues both within each negotiating position and as an overall policy.

The initial focus on the international advocacy efforts would need to be within the WTO itself. A number of external non-governmental organizations are highly interested in this issue and could be called upon for information support and resources, and to put pressure on their own national governments to support this policy initiative. However, ultimately there needs to be a WTO-based solution and, at present, that means working closely with other governments to build alliances and find viable solutions within the WTO system itself.

If the network of nationally based joint committees on gender and the WTO takes off as a result of these initiatives, the organizational network members could also work to pressure their national governments to adopt a gender integration policy within the WTO and to co-ordinate these efforts. As much as possible, these joint committees should be based on existing organizations as opposed to creating new ones. The network concept and organizing principle allows for maximizing existing resources and gives considerable flexibility for national and cultural variations.

The critical element is developing an overall strategy and plan for implementation in incremental steps. Otherwise, the process can overwhelm. When it is cut into more manageable pieces, it becomes possible to effect positive change. It is also important to see this advocacy initiative as a multi-year process in which both national and WTO-based advocacy planners can set yearly objectives and implement related activities, all of which can contribute to the overall goal of integrating gender issues into the WTO process and promoting increased gender equality.

A primary lesson from the WLN and APEC advocacy process is that this kind of advocacy and change takes time, careful strategizing and joint efforts by multiple countries. The WTO process is more complex than the APEC one since the WTO uses a rule of law as opposed to consensus-based system and has over 140 members compared to 21. Therefore, related negotiation processes tend to take more time and require considerable consultation to develop. Trade agreements at the multilateral level are highly complex and often require the expertise of gender-aware economists. Nevertheless, external pressure groups will continue to play an important role in increasing the profile of gender and trade issues at the WTO. Consequently, there is a need to co-ordinate both internal and external advocacy efforts in any internationally based initiatives.

6. TRADE-FOCUSSED GENDER-BASED ANALYSIS

The review of the DFAIT WTO consultative process and interviews with selected government personnel indicate Canadian trade policy related to the WTO is generated without the benefit of a systematic gender analysis. This may be partly due to the fact that most gender-based analysis models focus on the social impact of programs and projects on women. Consequently, there is a lack of material on policy-focussed gender analysis. Even less material specifically examines trade policy impacts from a gender perspective. For this reason, we developed a generic gender-based analysis tool that is trade focussed to serve as an effective tool for trade officials, researchers and civil organizations to use in conducting a basic gender analysis to support trade policy development in any context. The idea is to make gender-based analysis accessible to a wide range of Canadian people and organizations. This includes those advocating for the inclusion of gender issues within the WTO. It is also designed to help different organizations provide input into Canadian WTO trade policy positions.

Gender Analysis Models

The underlying premise is that there is a need to determine the differential impact of policies on women and men. The gender analysis tools available to researchers, analysts and activists help:

- identify barriers to the achievement of equality between women and men;
- analyze the different impact of actions, programs, policies and socio-economic trends on women and men;
- evaluate progress or change over a specific period;
- identify which gender issues to consider when designing new trade policy;
- assess different levels of access that women and men have to resources, and the degree of control and power they have over these resources;
- measure and compare women and men's participation levels within specific sectors; and
- look at changes in women and men's empowerment and levels of political power (Peebles 2001a: 1-2).

Gender analysis can be used to determine if there has been a differential impact of a policy or program on specific groups of women and men. However, generally the purpose of the overall analysis is to effect positive change in gender relations and impacts. This means it is also necessary to examine power relations between women and men as well as between and among other categories of analysis, such as race and class. This examination of power relations is an important part of any gender analysis, and the results can form a key part of the strategic response to the gender analysis.

Existing gender analysis models focus heavily on an analysis of task, resource and time allocation at the household and community levels, but do not specifically examine the power relations related to gender issues. The two best known of this type of analysis model are the

Harvard Analytical Framework and the Gender Analysis Matrix (GAM). The former is based on the premise that it is essential to do a task analysis of women and men's roles in the productive, reproductive and social/political (community) sectors before developing programs and policies. The latter analyzes the potential changes in work, time, resources and socio-cultural factors that any given project or policy will cause. While both these models focus at the micro level, these same principles can be adapted and applied at the national level to macro-economic policy development. However, they are basically gender analysis tools that promote increased economic efficiency as opposed to genuine change in gender or power relations.

A key factor that both these models measure is the usage of women and men's time. Marilyn Waring (1999), a noted feminist economist, observed that time is the one factor of production that cannot be duplicated. However, within a trade context, this principle holds true only at the individual level, and it is possible within the context of the productive and reproductive spheres for women and men to duplicate their time through the purchase of someone else's labour. However, even the most basic of gender-based analyses would show that it is still much easier for men to duplicate their time in this way than it is for women. Consequently, the impact of trade policy on women's use of, and access to, time is an important dimension to integrate into any gender-based analysis of trade policy. It remains one of women's scarcest yet most used resources.

A third gender analysis model that has gained more popular usage in recent years is the Women's Empowerment and Equality Framework (WEEF) originally developed by the United Nations Children's Fund (UNICEF) in 1993. Since the analysis required by this model is not restricted to the household level and focusses on assessing policy and project impact on individual women and groups of women, it is much easier to adapt to the macro-economic level. It asks analysts to examine the impact of particular actions and policies on women and men from the perspective of welfare, access, critical awareness, participation and control. As such, WEEF looks at the practical needs and strategic interests of women and men, and has a much stronger focus on women's empowerment.

The gender analysis tool presented below builds on these conceptual frameworks and adds the dimension of examining the impact of trade policy on men and women's gender roles in specific economic sectors. It does this by asking analysts to assess which gender roles are likely to be affected by a specific policy and to identify the primary demographic groups that will be affected as well as how they will be affected. As such, while it takes a macro-economic focus, it requires an examination of the primary actors within a specific economic sector from a gender perspective. It also incorporates some aspects of the Harvard Analytical Framework and WEEF in that it asks analysts to assess the impact of a specific trade policy on women and men's access to and control over resources within the context of specific gender roles. These are key to determining if a trade policy is leading to any kind of change in women and men's primary bases of power, which in an industrialized country such as Canada, is predominantly economic in nature.

Trade-Focussed Gender-Based Analysis

The analysis tool presented is based on an adaptation of a more generic tool originally developed by USAID. We field tested our adaptation with senior-level policy makers at the OAS and made further refinements based on their feedback. Field-test participants also attested that they found it useful in their trade-related policy work.

Most trade policy tends to focus on economic variables as opposed to demographic ones. They also do not explicitly examine power relations and how they affect them in any given society or sector. However, the primary impact of trade policy is on people, not just on commodities or services. Therefore, this model puts the people back into the policy.

To build a trade-specific gender analysis model, we first looked at existing gender analysis frameworks that target policy and selected a framework we felt could be readily adapted for use within a gender and trade policy context. The goal was to build an analytical framework that even non-economists could use as a guideline. The analytical framework we felt best fit this description is based on a policy and gender analysis tool developed by Dr. Wesley Weideman. We adapted it to fit a more specific trade focus and to include other important aspects of gender analysis that capture the issue of power relations, such as changes in women and men's access to and control over resources in a particular sector or sphere of life.

Dr. Weideman's original framework was designed for a more general analysis of policy from a gender perspective. Users analyze aspects of a specific policy and its implications for men and women using different categories of analysis. It also recognizes that, often, there is a gap between policy development and implementation. Since it focusses on the impact of existing domestically based policy, it asks users to analyze the gender impact of any legal issues related to the policy as well as of regulatory and administrative practices and provide a review of the overall macro policy context.

Dr. Weideman's original gender and policy analysis framework was laid out in a format similar to that outlined below.

Gender and Economic Analysis Framework							
	Policy	Purpose	Implementing Institution	Impact on the Economy	Impact on Men's Economic Position	Impact on Women's Economic Position	Descriptive Analysis of Impacts on Target Group(s)
Macro policy issues							
Legal issues							
Regulatory issues							
Administrative issues							

The primary changes we made from the original tool are to ask the user to

- identify the specific demographic groups the policy concerned is likely to affect;
- ensure the impact analysis for each demographic group explicitly examines the differential impact of the policy on women and men within each demographic group;
- compare the degree of impact on the different demographic groups themselves;
- delete the sections related to macro policy, legal, regulatory and administrative issues as this is too detailed a level of analysis to be required at this stage of the policy's development;
- assess the impact of a specific trade policy on women and men's access to, and control over, resources within the context of specific gender roles; and
- include an explicit analysis of policy impact on women and men's roles and work in the different spheres in which they work (i.e., reproductive, productive and social/political work).[19]

This latter point means that for any given trade policy, the user will need to analyze the policy impact on women and men in the following demographic groups

- consumers (reproductive sphere);
- business owners (small, medium and large) (productive sphere);
- workers (productive sphere); and
- family caregivers (reproductive sphere).

In some contexts, trade policy may also have an impact on women and men's work at the political/social and community levels, particularly for unpaid work. If so, add this category of analysis to the analytical framework.

We dealt with the issue of changing power relations by examining changes to women and men's access to, and control over, resources in specific sectors and spheres of their lives. This requires users to integrate access and control questions into the overall framework. We also included questions related to changes in access and control to the Demographic Group Checklist Guidelines.

Additional changes to Dr. Weideman's model include asking the user to

- assess the current situation related to the trade policy in question for the specific demographic groups concerned prior to the policy's implementation;
- anticipate the unintended impacts of policy on the specific demographic groups or assess what the unintended impacts of the trade policy have actually been (depending on whether the user is developing or evaluating the trade policy)[20]; and
- assess whether there are any mitigating actions required as a result of the trade policy.

For an analysis designed to ensure a new trade policy is gender integrated and will lead to a gender-balanced result, this section helps users suggest ways in which a proposed policy initiative might be revised before its implementation. For an analysis focussing on the gender impact of an existing trade policy, they could use this section to recommend ways in which any negative or unintended impacts of the trade policy with regard to gender equity could be addressed.

Finally, we suggest users develop a checklist of key gender-related questions for each interest group to help collect the data needed to conduct the analysis.

To summarize, the Gender and Trade Policy Analysis Framework includes the following categories of analysis:

- identify the purpose, sector and implementing institutions responsible for the policy as well as the specific demographic groups concerned;
- assess the current and future situation of these groups, anticipating any unintended negative or positive policy impacts for each group;
- develop a mitigation strategy in response to this assessment;
- examine other factors that can have an influence on policy impact;
- use a checklist of key gender-related questions for each interest group; and
- ask what kind of impact the proposed policy will have on women and men's access to, and control over, the resources they need to operate effectively in a specific sphere or sector.

We presented the gender and trade policy analysis tool in a framework format to serve as a guide and outline for analysis as opposed to being a chart that is filled out. It can also be used to determine if a more in-depth gender analysis is needed or if external expertise will be required.

Gender and Trade Policy Analysis Framework

1	2	3	4	5		6		7
Trade Policy and Sector	**Purpose**	**Implementing Institutions**	**Specific Demographic Groups**	**Current Primary Issues for Specific Demographic Groups**		**Expected Impact on Specific Demographic Groups (Including Their Access to and Control Over Key Resources)**		**Mitigating Actions Required**
				Male	**Female**	**Male**	**Female**	
			Consumers*					
			Family caregivers*					
			Workers*					
			Business owners*					
			Producers*					
			English					
			French					
			Urban					
			Rural					
			Indigenous					
			Immigrant					
			People with disabilities					
			Etc					

Note:
* An asterisk indicates a basic category analysts will always need to consider in developing any kind of trade policy impact analysis.

This analytical tool is based on the assumption that all policies have a different impact on women and men as well as on different interest groups within any given country. Thus, depending on the mandate of the organization or institution, you can choose to focus on a range of different interest groups or on just one.

Within a Canadian context, for example, the federal government would need to include many different demographic groups to be representative at the national level. These could include Francophones, Anglophones, rural, urban, First Nations peoples, immigrants and refugees, men and women with disabilities and different age groups. An NGO that advocates on behalf of domestic workers might only want to conduct its analysis on issues related to women and men workers in the service sector or narrow the focus to include only domestic workers.

Since this tool provides guidelines to analyze potential policy impacts on different categories of male and female target groups within the population, advocacy groups and trade analysts can use it to analyze a range of cross-cutting issues within a trade policy context and not just gender. It can also be used to assess how to adapt existing and proposed trade policies so they explicitly support increased gender equality. By comparing the anticipated or actual impact on different groups of women and men, you can also use the tool to assess the relationship between categories of analysis to some degree (e.g., female business owners and female single household heads).

Dealing with the Lack of Sex-Disaggregated Data

The primary challenge likely remains the limited availability of sex-disaggregated data. While some of these data will be readily available, in some critical areas they will not. This is a challenge that faces any kind of gender-based analysis regardless of which analytical tool is used. In these instances, a primary impact may be to identify these gaps so the information can be used to reinforce advocacy efforts related to the collection of sex-disaggregated data or to direct future research agendas and funding. Thus, it can serve as a starting point to promote positive action related to the collection of sex-disaggregated data on the impact of international trade policy. Sometimes, it is also possible to develop alternative means of comparisons that are statistically valid or based on an analysis of data that are primarily qualitative in nature.

When critical sex-disaggregated data are unavailable, a rough assessment of what you think the potential policy impact will be can be done based on the data available and the checklist guidelines. Clearly state what indicators you used in this assessment.

How to Use the Gender and Trade Policy Analysis Framework

For the most part, headings in the Gender and Trade Policy Analysis Framework are self-explanatory. Some tips are included to keep in mind when conducting this analysis as are examples related to what the analysis might look like if applied to a specific WTO trade agreement or policy in a Canadian context.

The trade agreement selected to use as an example is GATS. An aspect of GATS that is of great interest to Canadians is the lobbying by some member states of the WTO to amend this agreement to open up national health care facilities to foreign ownership by expanding the scope of services covered by GATS. The following examples look at how amendments to GATS might increase privatization of the Canadian health care system, a subject that is already a source of hot debate in this country and which has significant gender implications.

Trade Policy and Sector (Heading 1)
In general, the primary gender issues will differ from sector to sector in addition to from demographic group to demographic group.

Example
In the health care sector, specific policies Canadians need to examine would be those federal and provincial health policies regarding which services can be delivered as private services and which ones will be provided by the state.

Purpose (Heading 2)
Assess whether the policy has any explicitly stated gender equality objectives. Keep in mind that the stated purpose of the policy is not always reflected in the policy's actual results (e.g., regulations and laws developed to protect the position of women may sometimes damage their economic or social position, or may have an uneven impact on women and men, sometimes favouring women and sometimes favouring men in the policy sector concerned) (Weideman 1994).

Example
Most people and government officials would perceive the issue of private-sector health care services versus public-sector support for health care to be gender neutral (i.e., there is no apparent gender bias in the policy's proposed purpose). However, if the purpose of a health care access policy is to ensure full and timely access to health care by the general population, this could lead to considerable debate as to which system — the private or the public health care system — will provide the Canadian public with universal access health care.

Some analysts would argue that a private health system favours those with more money. Given that Canadian men still make more money than women, some analysts might be concerned that privatization of any aspect of the health care system would lead to decreased access to health care for women. Alternatively, other analysts might argue that a competitive health care system will ensure that priorities are given to where there is a consumer demand, such as breast cancer treatment and this would mean an improvement in women's access to the specific care and services they need. The implications of these issues all need to be considered when accessing the stated policy purpose.

Implementing Institutions (Heading 3)
Trade policy design and implementation often focusses narrowly on a sectoral ministry and underestimates or ignores the impacts that originate in other ministries or sectors.

Example
A health care policy that promotes privatization of the health care sector and invites foreign competition and investment in health care services in Canada would also be the purview of the provincial ministries of commerce and would not be restricted to the provincial ministries of health.

Specific Demographic Groups (Heading 4)
Since this is both a gender and trade-focussed tool, include consumers, family caregivers, workers, and SME and large business owners in the analysis, and disaggregate the analysis by sex for each group.

Example
Expand the range of demographic groups to include specific sub-groups among the population particularly affected by the potential privatization of additional health care services, such as health care workers and the owners of health-related businesses. In the Canadian context, one would also need to include specific geographic groups and other important categories of analysis such as age, ethnicity, marital status and sexual orientation. The level of specificity required will depend on the resources available as well as the micro- or macro-economic level of the analysis.

Current Primary Issues for Specific Demographic Groups (Heading 5)
This information can serve two purposes. First, it is a baseline for comparisons over an extended period once the policy starts to be implemented. The other is to identify existing problems or areas of concern.

One National Focus Group participant asked exactly how to determine which sex-disaggregated data are relevant and correlate to aspects of the policy. Essentially, analysts can use several different gender analysis tools to determine general categories of data to collect. The first is to assess which interest and demographic groups are most likely to be affected by the policies in question and which spheres of work by women and men need to be included (e.g., family caregivers, consumers).

Another tool that could be useful is to conduct an initial general analysis of what impact the proposed policy is likely to have on women and men's access to, and control over, key resources in each demographic area. For family caregivers, this may indicate a need to do a household-level survey and collect data at a more micro-economic level. The decision to look at producers and business owners may call for a more macro-economic form of analysis. Essentially, the analysis model does not provide all the answers ahead of time. However, identifying key demographic and interest groups will provide research and analysis guidelines for the process.

Example
The current situation in health care in Canada with regard to which services are publicly funded and which ones are provided by the private sector differs from province to province. Therefore, an analysis of the potential impact of amendments to GATS would have to be done at the provincial as well as national levels. The analysis would first need to review which services

are provided under the public health care system and which ones are provided privately in each province. It would then assess whether these policies lead to any differences in services for specific groups of women and men. For example, there is a general tendency within the health care sector to carry out health care research predominantly on men despite the fact that women and men's different physiology and socio-economic conditions can mean significant differences both in how a disease presents itself and in the success of specific treatment regimes. In this instance, analysts would need to ascertain if there is any evidence that shows if a private sector-led health industry would lead to a positive change in this practice or if it would maintain or reinforce past patterns.

Expected Impact on Specific Demographic Groups (Heading 6)

Analyze what can be anticipated as the primary will be affected by the policy. Be explicit about the criteria selected to assess whether this impact is negative or positive. In some cases, these effects may be obvious, while in others you will only be able to hypothesize about probable impact and then allocate funds for further testing or monitoring (Weideman 1994). An important analytical category to include is the impact the proposed policy is likely to have on the access women and men from specific demographic groups have to the resources they need to operate in a particular sector or sphere of their lives and how these changes might affect their primary gender roles.

National Focus Group participants also recommended the following:

- Pre-test the sex-disaggregated indicators used to measure potential and actual policy impact to ensure they measure the intended aspects of the impact.

- Do follow-up measurements at intervals that are relevant to the policy, the sector and the interest groups.

- Give some thought to whether other factors might be influencing any noted changes.

Example

One obvious impact of a WTO trade policy position that favours privatization of the health care sector is that it would likely increase business opportunities for both small and large health-oriented businesses. Given the dominance of women in the health care sector, this would likely lead to new business opportunities for women business owners and increase their control of the means of production. It could also lead to the creation of new jobs for women workers in this sector. Others would argue that a privatized health care system would mean that, as consumers, some groups of women, particularly poor women, would have far less access to health care than is possible under a public health care system, which would lead to a reduction in women's power and quality of life. Data collection initiatives would test these two hypotheses, and organizations could then use the results to support their input in the development of official Canadian positions related to the WTO.

Unintended Impacts
If there are any unintended impacts, identify these explicitly here. Sometimes, the impact will not be a direct result of the policy being analyzed, but will be an indirect result.

Example
A trade policy that provides special tax incentives for foreign investors may depend on increasing domestic taxes in other areas or reductions to government programs to offset the proposed decrease in tax revenue required to support the policy. These tax increases or program cuts can have a negative impact at the consumer and household or family caregiver level. Therefore, they need to be mentioned in the assessment. This is particularly critical in the health care debate as cuts in public services generally lead to an increased workload for women at the household level since Canadian women provide most household-related health care.

Mitigating Actions Required (Heading 7)
Outline alternative courses of action that can be taken by the institutions responsible for the trade policy's development and implementation to ensure the proposed policy contributes to gender equality or to mitigate any potential negative impacts of the policy on any of the target groups identified.

As discussed by National Focus Group participants, another alternative is to suggest changes in the policy that would lead to a positive result for the demographic group in question as opposed to only making changes that focus on a mitigation strategy. They also recommended that if an analysis shows a policy will have a negative impact, a cost/benefit analysis is probably in order. Any proposed changes to the policy would have to be evaluated for possible negative results as well.

Example
If the Canadian government decided to adopt a pro-private sector position related to GATS and health care services, and the research showed this would result in decreased access to specific types of services such as MRI tests, it would be necessary to work out strategies to ensure poverty groups continue to have fair access to health care. This is particularly critical as women are disproportionately represented among Canada's poor.

Demographic Group Checklist Guidelines

Analysts can ask themselves the following list of questions when developing their own analytical framework. These questions represent typical gender-based policy impacts for specific demographic groups or gender roles and could be readily adapted to fit the health care sector issues identified above. They are based on the premise that there is a general sexual division of labour in which women and men's gender roles in each society or culture help determine the kind of work men and women do and how much or even whether they are paid for this work. It asks you to examine this division of labour from the productive, reproductive and social/political spheres. In this instance, productive labour refers to any kind of work — paid or unpaid — that men and women do to support themselves and their families or dependants. Reproductive labour refers to any tasks

required for family or house care. Social/political labour refers to time spent on volunteer, community-focussed or local political activities.

While this division of labour differs from country to country, even in those with a high Gender Development Index (GDI) according to the United Nations,[21] distinct patterns of a sexual division of labour occur in certain economic sectors and within the reproductive and social/political sectors. This is why it is important to examine each demographic group from both male and female perspectives. The checklist guideline questions are based on this sexual division of labour and on the premise that time is a scarce commodity that cannot be duplicated. Therefore, the policy impact on time expended in each sector and by each interest group is an important factor in the analysis.

For each demographic group, it is important to answer all relevant questions for both women and men. However, not all questions will necessarily need to be answered each time you conduct a gender-based analysis of a trade policy. You will need to pick and choose the questions that are the most relevant for the interest groups with which you are working. How many you use will also depend on how much sex-disaggregated data are available and the research and analytical resources. Where data are not available, the analysis will, of necessity, need to focus on whether the policy will have a negative or positive impact on the interest groups concerned and why.

Women and Men as Consumers

- Will this policy likely affect prices in this sector?
- Do men or women make or influence the primary consumer decisions in this sector?
- What impact do you think an increase in primary consumer goods in this sector would have on individual and family finances? For example, is it likely to affect family nutrition levels or important consumer purchases and savings/debt ratios?
- What impact would a decrease in primary consumer goods in this sector likely have on individual and family finances?
- What are women and men's priorities for consumption in this sector? Are they any different?
- Are these policy changes likely to affect how long it takes to obtain the primary consumer items in this sector?
- Are these policy changes likely to affect whether it is women or men who make the majority of purchases in this sector?
- Will this policy affect women and men's consumer power?
- Is this policy likely to increase/decrease the amount of time it takes women/men to purchase primary consumer items in this sector?

Women and Men as Family Caregivers

- Will this policy likely lead to any kind of increase or decrease in the amount of time women and men have to spend on family care (includes child and elder care, meal preparation, family health care, child education and tutoring, recreation and athletic supervision, etc.)?

- Will this policy likely lead to any kind of increase or decrease in the amount of time women and men have to spend on house care (includes house maintenance, cleaning, yard work, domestic garbage disposal, payment of utilities bills, rent or mortgage payments, etc.)?

- Will this policy likely lead to any changes in gender roles or the division of reproductive labour between women and men?

- Will this policy likely lead to women or men, or both, having more power over domestic decisions?

Women and Men as Workers

- Will this policy likely lead to any changes in the conditions of work or pay for women and men?
    - Is there likely to be an increase in part-time or full-time work for either sex?
    - Is there likely to be an increase or decrease in job security for either sex in this sector?
    - Is there likely to be an increase/decrease in unionized positions in this sector as a result of this policy?
    - Will workers in this sector earn more/less/the same amount of money as a result of this policy?

- Will this policy likely lead to a loss or increase in job opportunities for women and men in this sector?

- If it will lead to the creation of new jobs for women or men, or for both sexes, what is the quality of these jobs (working conditions, status, level, pay, etc.)?

- Will this policy likely provide women or men, or both, with more control over the income they earn?

- Will this policy likely increase/decrease/maintain the level of women and men's unpaid work in family businesses and farms?

- Will this policy likely increase/decrease/maintain the decision-making levels of male and female workers in this sector?

- Will this policy likely increase/decrease/maintain the hours women and men work in this sector?

Women and Men as Business Owners

- Will this policy likely lead to any changes in the access of women-led and men-led businesses to credit, technology, market information, education and training, and finances?

- Will this policy likely lead to any increase/decrease in company sales for women or men?

- Will this policy likely lead to any increase/decrease in the amount of time it takes to operate the business for women or men?

- Will this policy likely lead to an increase/decrease in international trade opportunities for women-led/men-led businesses?

Summary

This gender analysis tool is intended to be flexible. Analysts and organizations using it are welcome to adapt it to fit the sector in which they work or to combine it with any other gender or trade policy analysis models, such as the Harvard Analytical Framework or the Empowerment and Equality Framework, described earlier. It focusses on assisting analysts to develop the kinds of questions they need to ask to be able to conduct a basic gender analysis related to international trade policy.

While it may not be possible to obtain all the sex-disaggregated data required for a detailed analysis, analysts can either take measures to come up with alternative means of comparison or effectively conduct a qualitative form of analysis. Sometimes, where data are missing, there is a danger the results will be speculative. Often however, these speculations can be backed up by data from similar situations in other countries or sectors, or can be used to raise important questions that trade policy makers are not likely to have considered. The analytical framework can also be used as a tool to indicate what kinds of analysis policy makers need to be doing themselves to develop gender-balanced policy impacts.

One National Focus Group participant observed that gender analysis frameworks developed for international development projects and social policy analysis may be too detailed to be useful as a starting point for those engaged in trade policy. Instead, the focus may need to shift to greater visibility for women's economic activities, so data can be fed into trade policy machinery (e.g., sex-disaggregated data on women's businesses — formal and informal — and their export activity (in goods and services). This would allow finer analyses to be done on the sectors experiencing growth or negative impacts as a result (possibly) of trade policy. To make a decision in this regard requires a sector-by-sector assessment related to the specific WTO trade agreements being analyzed. The joint committee could use the Gender and Trade Policy Analytical Framework as an initial guide to determine if there is a need to conduct a more detailed gender analysis first or to identify the areas they need to push for increased visibility via the collection of specific types of sex-disaggregated data.[22]

In the gender analysis tool we introduce, one underlying premise is that the impact of trade policy is not strictly economic. Rather, it affects a wide range of human interactions. Therefore, we posit, trade policy development needs to take a more holistic approach to economic analysis than is current practice. This means trade analysts will need to include variables, such as age, sex, class, geographic location, and gender relations and roles, when determining the potential impact of a proposed policy. In general, there is a need to put a more human face on international trade policy. From a sustainable development perspective, the bottom line is not just dollars and cents, but also human security and equality.

Gender-based analysis is a tool trade officials can use to uncover and highlight this human face and assist in the development of a broader-based form of economic analysis. It is particularly important to use gender analysis as a tool in the development of trade policy, because most trade officials and trade workers do not see gender and trade as inextricably linked. Using gender-based analysis to support the trade policy development process demonstrates these linkages quite clearly. It also adds the human dimension to trade policy and, ultimately, will help make trade policy more effective in achieving its overall goal — that of increased sustainable development and prosperity for all populations.

7. FOCUS GROUP RESPONSE TO GENDER AND TRADE ADVOCACY, AND TRADE-FOCUSSED GENDER ANALYSIS MODELS

Methodology

Kartini International ran a series of on-line focus/discussion groups to test the draft gender and WTO advocacy model and the draft trade-focussed gender analysis model. The focus/discussion groups were held in both English and French for four weeks in late March/early April 2003.

The invitation list covered a representative selection of public, private, civil and academic representatives, which also reflected the diversity of the Canadian population. Subsequently, 175 selected organizations and individuals interested in gender and trade issues or in advocacy work with the WTO received invitations. Each invitee received a summarized copy of the draft gender and WTO advocacy model and of the draft trade-focussed gender analysis tool so even if they did not choose to participate, the announcement of the focus/discussion group would generate greater awareness of gender and trade issues at the WTO and within the Canadian context. They also received a summarized briefing paper on key gender issues at the WTO. Comments and observations from the National Focus Group were then noted and, where possible, integrated back into the advocacy and gender analysis models.

A total of 76 people registered on the WTO and Gender Web site with 22 participants registering specifically for the French discussion group (28 percent) and 54 (72 percent) for the English group. Of this number, 43 (56.5 percent) were from civil society groups, 13 (17 percent) from both the private and academic sectors and 10 (13 percent) from the public sector. There was a total response rate of 43 percent from the invitation list. The site was set up so, if people chose, their identities would not be posted on the bulletin board.

The focus/discussion group was posted in a bulletin board format with specific topic rooms. The discussion group topics posted in both languages included:

- the draft Canadian gender and WTO advocacy model,
- the draft trade-focussed gender analysis model,
- gender issues at the WTO, and
- Canadian advocacy efforts related to WTO and gender.

Initially, separate topic rooms were set up for the private, public, civil and academic sectors but based on early feedback from a test sample, topic areas were reduced to simplify the process.

The focus/discussion groups initially had a slow start, in part due to the start of the U.S. war on Iraq, which captured people's attention in different ways for the first two weeks the focus/discussion groups were operating. However, by the end of the four-week period, there had been 474 hits on the site with the following breakdown of interest[23]

- draft Canadian gender and WTO advocacy model topic room: English – 149/ French – 122;
- draft trade-focussed gender analysis model topic room: French – 138/ English – 150;
- gender issues at the WTO: English – 230/ French 162; and
- Canadian advocacy efforts related to WTO and gender: French – 122/ English – 122.

Proportionately, Francophone participants were more active. The more general topic of gender issues at the WTO also attracted more discussion and attention. In total there were 15 posted responses in the topic room. This is a response rate of 19.7 percent of the actual participants in the focus/discussion group process.

The comments came equally from the private, civil and academic sectors. One public-sector invitee sent an e-mail expressing interest, but indicating she was not allowed to comment in a public forum of this nature on policy issues. With the relatively small size of the response group, the main comments were summarized without distinguishing the sectoral origin of the respondents.

Summary of Responses

Draft Gender, Trade and WTO Advocacy Model Responses

- Any joint committee/task force/advisory council that may be established has to be multi-sectoral and have some impact (i.e., direct access to decision makers and policy writers with accountability).

- Most Canadian businesswomen do not even know what the WTO is, unless, they or their business has been directly affected by a WTO ruling or policy. Therefore, a big education thrust is needed to get some quality input into the WTO and gender integration process.

- To have a voice at the macro-level would involve an investment of time and effort, which is usually beyond most small business enterprises run by female entrepreneurs. To remain a determined positive force in any community, can sometimes take several failures before success, especially when balancing family demands and scarce economic resources with a personal vision.

- It may be unrealistic to expect each sector to contribute in the same way to the cost of a joint committee.

- As trade policy becomes increasingly complex, many sectors will need to be involved, so a committee involving only SWC and DFAIT may be too narrow a base. An investment in nurturing a horizontal network of gender advocates in key federal departments (agriculture, industry, health, immigration, human resources, environment, CIDA and DFAIT) would be useful.

- It might be useful to rely on a non-government, academic (i.e., "neutral") host for this, or a government mechanism that is a step removed from interdepartmental politics (e.g., the Canadian Centre for Management Development)

- Another question is whether, and how to link up with other civil society organization initiatives attempting to influence trade policy

- A very strong case needs to be made as to why Canada should promote gender integration in the WTO and make stronger efforts to address gender in its own trade policy-making process

- Will participation in this forum allow the promotion of opinions contrary to the WTO's?

- Canada should reconfirm its principle of social responsibility and infuse its policies and advocacy with values of justice and equity

- The model does not include a role for Parliament or its committees (SCFAIT or any Senate committee). Both have resources to support some policy-oriented research, and both are interested in trade policy

- One disadvantage of a rotating chair is the likelihood of a rotating agenda

- Developing, implementing and evaluating policy is a function of a government that is informed and advised and also monitored by a broader constituency. Funding for this kind of work should be from government, particularly to avoid the appearance of, or potential for, bias (e.g., if one corporate donor provides much of the funding). It is also important that outputs from this work are readily available to the public

- Many departments and levels of government are drawn into trade policy, so limiting the focus to DFAIT, IC and SWC could be counter-productive. It would be difficult to communicate the domestic implications of policy if Human Resources and Skills Development Canada, Health Canada and Agriculture and Agri-Food Canada were excluded from discussions. At some point, linkages with provincial and municipal jurisdictions will be important (e.g., when discussing the implications of GATS)

Draft Trade-Focussed Gender Analysis Model Responses
In addition to the national focus group comments already integrated into the gender analysis model, other focus group observations included the following

- To use these types of tools, there has to be a certain level of awareness of the WTO — that there even are gender issues and what trade policy is and how it affects us and our businesses. We still do not have a national body for women in business that can really use these types of tools effectively.

- The driving force behind our organization is our market — women entrepreneurs. Therefore, any information we gather that allows us to know and understand the segments of our market better is of benefit.

- If an analysis shows a policy will have a negative impact, a cost/benefit analysis is probably in order. Any proposed changes to the policy would have to be evaluated for possible negative results.

- In applying the policy analysis, other characteristics to consider (along with age, geographic location and education levels, as outlined) include income, marital status, parental status and sector experience levels.

- The gender analysis frameworks developed for international development projects and social policy analysis may be too detailed to be useful as a starting point for those engaged in trade policy. The focus may need to shift to greater visibility for women's economic activities, so data can be fed into trade policy machinery (e.g., sex-disaggregated data on women's businesses, both formal and informal), and finer analyses can be done on the sectors experiencing growth or negative impacts as a (possible) result of trade policy.

- There is a growing body of literature on impacts of trade liberalization in some sectors, in some countries. The SWC-funded research studies should contribute to a better understanding of some of the implications in Canada.

- The analysis model should strive to eliminate the (negative) impacts of trade on women. It seems that it is not enough to mitigate them as this assumes acceptance of a tolerance threshold.

- It is essential to build efficient bridges so social issues and policies are no longer considered at the margin of the questions now considered dominant, such as trade. The groups dealing with gender inequalities should not work in isolation, but should share a common objective — breaking ghettoization.

- The analysis tool is very well done. It could be used to think through the differentiated impacts of policies such as the Trade Related Intellectual Property Measures (TRIPS). It would work quite well.

- It is an excellent idea to differentiate between women and men, and across women themselves according to their different roles. The checklist at the end is very useful in thinking through the possible impacts.

- It might be helpful to introduce some additional analytical concepts like "access to" and "control over resources." This might help people think about how female and male producers, for example, might have a different level of access to resources, such as credit or land (whether because of laws, tradition or their socio-economic positions).

- The joint committee idea for conducting gender analyses is interesting. One caution has to do with accountability, transparency and capacity building in government. Would the data on which analyses are conducted be available for others to analyze too? Is it possible to also look at mechanisms to develop the capacity in government departments to do their own impact analyses?

Gender Issues at the WTO Responses
People likely only become aware of gender and trade issues when they realize it has a direct effect on them or their business.

- With reference to the linkages between the environment, gender and development, there are two main concerns in relation to the gender impacts of the WTO. The first has to do with the fact that policies to protect both women's rights and the environment are considered commercial discrimination. The preservation of biodiversity is essential to human survival and is of particular importance to the lives of rural women of the south. I have not given as much thought to the gender impacts of the WTO in Canada but I stand in solidarity with women of the south, who in many places, are the main food producers and caregivers. The erosion of biodiversity affects them and impacts on their livelihood and that of their family in a particular way. The richer and more diverse the forest, for instance, the easier it is for women to provide their family with the firewood and other resources they need, and the more time they have for other, possibly income-generating, activities. Conversely, deforestation may lead to water scarcity, which also makes life more difficult for women who are responsible for fetching water.

- A second related worry is that TRIPS commodifies environmental knowledge, which happens to be socially differentiated according to gender and other factors. The gender-specific division of labour, property rights, decision-making processes and perceptions of the environment all shape local knowledge and the use and management of natural resources. In many places, women are important bearers of environmental knowledge. However, the patent system, which allows corporations to patent seeds and other genetic materials, is largely inaccessible to women primarily because of a lack of funds but also because many have not received the education necessary to manoeuvre the very complex legalities of the system. Knowledge is not only taken away from women, particularly indigenous women, they also bear a large share of the burden when they suddenly can no longer afford to purchase the plants they have traditionally grown. Canada should advocate against patenting essential agricultural products and medicinal plants, and for the development of an intellectual property rights recognition system that is more respectful of non-Western cultures and economic systems.

Responses to Moderators' Facilitation Questions
What constitutes a service that should be provided by the public sector and thereby protected from privatization?

What constitutes commercial discrimination and what are essential publicly provided services that should be exempt from WTO purview?

- Education, health and water are three services that ought to be provided by the public sector and protected from commercial privatization. Our experience in Tanzania showed that in the case of education, privatization has led to the development of a three-tier education system, one for the rich/powerful, one for the middling well to do, and one for the majority who are impoverished and disempowered. The majority of children in both rural and urban areas attend under-resourced, low-performing public schools.

- The outcome of privatization in education has been to increase the gap between the "haves" and "have nots" in access to quality schooling, and to contribute to the class formation process. The energies of the intellectuals and other members of the middle class have been diverted from pressing for improvement in the public school system. Instead, they have enrolled their children in the top private schools.

- With respect to the second question, basic social services should be exempt from WTO purview. Education, health and water are public goods. They provide services that are the right of all citizens, regardless of urban–rural location, class, gender, race or religion. Strong public systems of delivery have historically been the sole means to achieve equity and justice in provision of these services in developed and underdeveloped countries.

Does there need to be more of a rights-based approach in Canadian trade policy related to the WTO?

- Rights and responsibilities (personal and collective) should go hand in hand. Of course, recognizing and ensuring the respect of human rights is essential. However, without raising awareness about collective and individual responsibilities, and identifying and defining those responsibilities, unequal relationships will persist. Rights and responsibilities are not theoretically different for men and women. However, people's social and economic position in society, the means available to them, and the roles most often played by men and women determine their ability to exercise their rights and responsibilities. How can Canada ensure that national policies related to international and regional trade agreements do not have an adverse impact on women's new and traditional activities?

- New priorities and structural changes are needed. Values of justice, dignity and equality should orient these changes, which can only come from an awareness-raising process and grass-roots action tools. It will be impossible to get there without clear political will, backed up by means.

Summary

While the sample size does not allow for drawing definitive conclusions, many more people visited this discussion group than actually made comments. The overall number of registrations for this site was an indication that there are still issues that either need to be addressed or are of concern to the interest groups focussing on gender and trade issues at the WTO. Overall, using an electronic format to run a focus group was not the most optimal way to obtain direct feedback on a complex issue. It was, however, a highly effective tool for

generating greater awareness of the key issues related to gender and trade at the WTO and for reaching a cross section of Canadians at the national level.

The primary suggestions respondents made related to the draft advocacy and gender analysis models included the following.

Gender and WTO Advocacy Model

- Any advocacy model related to gender and WTO issues will need to include a strong education component due to the complex nature of the WTO system and process, and the limited time potential participants in a joint committee have to give to this issue.

- The advocacy process needs to be open to, and inclusive of, divergent points of view on key WTO and gender issues. It also needs to be accessible and accountable.

- There is a need for a neutral host organization to act as the initial home for a multi-sector gender and WTO advocacy network.

- The governmental base needs to be much broader than SWC and DFAIT. It should encompass provincial and municipal governments, and include a role for Parliament or its committees (such as the SCFAIT or Senate committees).

- Funding for this kind of initiative needs to come from the government to maintain neutrality and transparency, since public policy development is a government function.

- The use of a rotating chair mechanism may lead to a lack of continuity in the agenda and actions of the joint committee.

Trade-Focussed Gender Analysis Model

- The model needs to include a more explicit explanation of control and access issues as well as guidelines for how one determines which sex-disaggregated data are relevant and correlate to aspects of the policy.

- If an analysis shows a policy will have a negative impact, a cost/benefit analysis is also needed. This would apply to any proposed changes to the policy as well.

- The sex-disaggregated indicators used for measurement need to be pre-tested to ensure they actually measure the intended aspects of the impact.[24]

- The analysis model may be too complex a starting point for some organizations.[25]

- The analysis model represents a much needed gender analysis tool at the policy level.

- It is critical to get different government departments to conduct their own gender analysis of trade policy to ensure the full impact of trade policy is documented and taken into consideration and to ensure that gender is not segregated as a special interest issue.[26]

8. RECOMMENDATIONS

To mount an effective advocacy campaign to integrate a gender perspective in Canada's policy positions at the WTO requires the active participation of the public, civil, private and academic sectors. However, given the public policy focus of this research report, the recommendations below are directed to specific federal government departments.

These recommendations are based on:

- information and issues raised during interviews with public sector officials;
- input from the focus group participants;
- concerns raised by Canadian non-governmental organizations involved in advocacy work with the WTO;
- feedback on the gender analysis tool from senior policy makers from the OAS;
- a review of the existing literature on gender and trade issues at the WTO and the Canadian trade policy process; and
- the researchers' experience working on a similar process with APEC and the WLN and the results of a recent evaluation of this process.

This body of data and the subsequent analysis recommended the following courses of action.

Foreign Affairs and International Trade

Foreign Affairs and International Trade has already played an active role in promotion and support of gender integration issues in trade negotiation and policy development processes related to APEC and the FTAA. The Department could build on its successes in this area through implementation of the following recommendations.

1. Women's voices are missing from the table with regard to the WTO consultations. While DFAIT's existing transparent, consultative process is open to the public, it is not reaching Canadian women in general and is most definitely not reaching specific sub-groups of Canadian women. This indicates a need for DFAIT to assess why and to devise a strategy to ensure there is greater input from representative groups of Canadian women in the WTO policy position development process.

2. There is a need to form a multi-sector gender and trade consultative group with regard to gender issues at the WTO. This could take the form of a joint committee with representatives from the public, private, civil and academic sectors. Each sector could contribute toward the financing or operation of this committee. The initial seed funding for the committee's co-ordination and establishment would need to come from the public sector given that the WTO trade policy process is ultimately a governmental one and is in a pivotal position to facilitate the launching of this consultative process. The joint committee should be structured so it is a two-way feedback process much like the Team

Canada Inc. Advisory Board. It's impact would be more significant if it could be chaired by a senior DFAIT official.

Canada is a world leader with regard to gender mainstreaming processes. Foreign Affairs and International Trade could help Canada actively consolidate Canada's position as a world leader and innovator in this area by promoting the adoption of a gender integration policy at the WTO. To do this effectively and to respond to the concerns raised by the focus group participants and other trade policy interest groups in Canada, DFAIT would also need to consider the following:

3. Adopt explicit gender analysis and integration measures in all of DFAIT's trade policy development.

4. Draft a briefing paper on key gender issues for Canadians at the WTO for posting on the DFAIT Web site to facilitate greater consultations with the Canadian public on these issues.

5. Work in collaboration with CIDA's trade and development office to devise an international strategy to lobby for the adoption of this policy.

6. Ensure that Canada's WTO delegations and appointments are gender-balanced and representative of the public, private, civil and academic sectors.

7. Ensure a balance between support for the interests of women workers and those of women exporters in the WTO trade policy development process.

Industry Canada

Industry Canada already has initiated many innovative programs to support women exporters and entrepreneurs. The Department could complement these programs in the following ways:

1. Work with DFAIT to develop gender integrated policy positions at the WTO.

2. Continue funding research on specific trade policy issues related to the experience and situation of women exporters and entrepreneurs in Canada and give particular attention to research on the impact of trade policies on women exporters and workers.

Status of Women Canada

Status of Women Canada contributes to the process of integrating gender issues in the trade policy process by funding diverse gender and trade-related research projects, holding consultations on related topics with Canadian women's organizations, and co-chairing the Women in International Business Development Committee with DFAIT. Status of Women Canada, like many of its counterpart ministries in both industrialized and developing

countries, has a large mandate and a relatively small budget. Within this budgetary and human resource context, SWC needs to consider the viability of the following.

1. Host a follow-up consultative meeting with Canadian women's organizations on the WTO and gender issues.

2. Ask the representatives of Canadian women's organizations at the follow-up consultative meeting to nominate non-governmental representatives who could participate in the Women in International Business Development Committee.

3. Use its own powers of influence to encourage DFAIT to promote a gender integration process at the WTO, and conduct a gender analysis of key WTO policy positions.

4. Work with CIDA to conduct a gender analysis of the potential impact of the WTO Agreement on Agriculture on women and men in developing countries as well as in Canada.

5. Push for greater accountability in the implementation of the gender-based analysis policy by *all* government departments and by DFAIT in particular.

6. Continue work on the support of an interdepartmental network on gender and trade to broaden the understanding and interest in this area beyond DFAIT and Industry Canada.

7. Conduct an analysis on the most strategic entry points to influence the WTO process and to integrate gender and the trade issues in collaboration with CIDA, DFAIT, Industry Canada and Agriculture and Agri-Food Canada.

Canadian International Development Agency

The Canadian International Development Agency is to be congratulated on its success in helping obtain agreement from the WTO to co-host a joint WTO–NGO symposium, Women as Economic Actors in Sustainable Development, in Geneva in June 2003.[27] This development is a critical first move in getting the WTO to take a serious look at adopting an effective gender integration policy. To build on this success, it is recommended that CIDA consider the following.

1. Commission a briefing paper on the links between trade, gender and poverty alleviation to distribute to relevant WTO officials and country representatives.

2. Commission a gender analysis of the gender and poverty alleviation implications of key WTO agreements to distribute to relevant WTO officials and country representatives.

3. Commission an analysis of key strategic entry points to integrate gender in the WTO process.

4. Consider funding a development project in conjunction with other bilateral donors that would work with developing countries to develop a gendered approach to trade negotiations and policy development at the WTO.

5. Develop a gender, development and trade policy that could be applied to relevant CIDA-funded projects.

Through its trade and development office in Geneva:

6. Continue to help DFAIT identify which countries would be interested in supporting a gender integration policy at the WTO and which see this as a priority.

7. Continue to identify the most strategic entry points to incorporate gender issues within the WTO process.

8. Host a meeting with the women ambassadors and like-minded male ambassadors to the WTO to discuss internal strategies these countries could initiate to promote a gender integration policy within the WTO. A critical organizing principle in this advocacy process is that any structures and initiatives proposed need to be generated by the member countries of the WTO to ensure the working model they develop reflects how the WTO actually operates and has credibility within the context of the WTO.

Agriculture and Agri-Food Canada

Diverse interest groups have indicated that the WTO Agreement on Agriculture is likely to have significant gender impacts. Therefore, it has been suggested that there is a need for Agriculture and Agri-Food Canada to support the systematic integration of a gender perspective in related trade policy positions at the WTO through the following activities.

1. Adopt explicit gender analysis and integration measures in all its agricultural trade policy development related to the WTO.

2. Work in collaboration with Status of Women Canada to develop and provide training in gender awareness and analysis with a policy and trade focus for all its trade officers.

3. Draft a briefing paper on key gender and agricultural issues for Canadians at the WTO.

4. Conduct a gender analysis of the WTO Agreement on Agriculture from a Canadian perspective.

5. Work in collaboration with CIDA's trade and development office to devise an international strategy to lobby for the adoption of this policy.

9. THE LARGER CONTEXT: KEY GENDER ISSUES AT THE WTO

This section provides a brief review of key gender issues advocacy organizations have identified as being critical for the WTO to consider. It also provides a background description of the WTO and relates the gender issues raised to the Canadian trade policy context.

World Trade Organization Structure and Mandate

The WTO evolved as an organization from the 1947 General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Over time, GATT expanded and its member countries gave it increased authority. The Council of Canadians observed that this process led to the creation of an international trading system without constraints, which has far greater authority than was originally intended, and now includes tariffs and non-tariff barriers in diverse sectors. The member governments felt this authority was needed to enforce global trading arrangements.

The WTO was established in 1995 to serve as a replacement for GATT, and to stand as a supra-national organization that would act as a legal body with authority over sovereign nations. Based on the series of agreements known as the Uruguay Round of the GATT, the mandate of the WTO is to:

- oversee all future negotiations governing world trade, investment and payments;
- settle disputes between member states;
- monitor trade agreements; and
- authorize retaliation in cases where member states do not comply with agreements and decisions.

The WTO is run by its member governments and had 146 members (including Canada) and 32 observer governments as of April 2003. The highest authority in the WTO is the Ministerial Conference that is required to convene once every two years. The Ministerial Conference has the authority to make decisions on all matters related to any of the WTO's trade agreements. The WTO uses a consensus-building approach to make decisions. This is an attempt to ensure all member states benefit from the policies developed. Voting on decisions does occur occasionally, for example, when consensus cannot be reached.

Country delegations to the ministerial meetings consist of numerous government officials and representatives, including ministers of relevant and affected ministries from national and provincial governments, key official from various government departments and industry leaders. The first meeting was in Singapore (1996), the second in Geneva, Switzerland (1998), the third in Seattle, United States (1999), and the latest was in Doha, Qatar (2001). Hassanali (2000: 16) pointed out that while civil organizations, including women's groups, were accredited to attend each ministerial, national-level consultation processes varied greatly from country to country and women's representation was quite limited. However, most G-7 countries did hold some form of pre-ministerial consultation with civil society

organizations; Canada employed the full complement of national-level mechanisms for consultation.

The day-to-day work of the WTO is performed by the General Council, the Dispute Settlement Body and the Trade Policy Review Body. These three bodies are legally considered to be the same in that they consist of the same representation from each member country. Each body is composed of all WTO members (normally ambassadors and heads of delegations). The primary difference is that each body has different terms of reference for meetings.

The Trade Policy Review Mechanism (TPRM) analyzes and evaluates individual members' trade policies and practices and their impact on the global trading system. It was designed to promote greater understanding of the costs and benefits of trade policies of the GATT member countries (Hassanali 2000: 16). It has the right to request that member countries provide a regular review of their trade policies and related information.

The Dispute Settlement Body has the sole authority to establish panels to consider a disputed case as well as accept or reject the findings of the panels. It also has the power to authorize fines or sanctions on countries that do not comply with WTO rulings. Disputes between nations are brought before tribunals that hear the cases in secret. The tribunals only accept submissions from the public or non-governmental organizations if a member government has endorsed them (Council of Canadians: 2002).

The WTO's dispute resolution process distinguishes it from other regional and multilateral trade organizations in that the member countries have given the WTO the authority to make rulings that are binding at the national level of each country. This has created the misperception that the WTO actually has the right to overturn national laws if the organization determines that they constitute a form of commercial discrimination. However, if there is a dispute over a trade measure, a WTO member can choose to amend the article in question, or make other arrangements acceptable to the complainant, appeal the case or ignore it. In the latter case, the complainant has the right to seek a penalty, such as the suspension of tariff benefits, etc.

Three bodies report to the General Council: the Goods Council, the Services Council and the Intellectual Property Council. These three councils are responsible for agreements within their respective trade categories. Numerous committees under each council deal with the more specific items of the agreements and meet on a regular basis.

The WTO enforces the following sets of trade rules:

- General Agreement on Tariffs and Trade (GATT);
- General Agreement on Trade in Services (GATS);
- Trade Related Investment Measures (TRIMS);
- Trade Related Intellectual Property Measures (TRIPS);
- Sanitary and Phyto-sanitary Standards Agreement (SPS);

- Financial Services Agreement (FSA), and
- Agreement on Agriculture (AOA)

The WTO has the authority to enforce its rules with economic sanctions. Its primary enforcement tool to date appears to be a combination of moral and peer pressure from other member states. As an intergovernmental organization, only governments have official standing within it. To date, the WTO has allowed civil society organizations to make presentations related to trade disputes to any of its official bodies in a few exceptional cases.

The numerous organizational bodies within the WTO have been established as a result of ministerial consensus. However, there are no committees or working groups for labour or gender issues. There was a proposal to develop a labour working group, but attempts to work on labour issues failed during the Seattle meeting of the WTO and it was generally agreed at that time that the International Labour Organization (ILO) was the most appropriate body to deal with global labour issues.

Concerns of Civil Society and Academe

The Council of Canadians notes that the WTO has the legislative and judicial power to challenge national laws, policies and programs of countries that do not conform to WTO rules, and to strike down these domestic laws if they are seen to be to trade restrictive (Barlow and Clarke 2002: 1). The National Action Committee on the Status of Women (NAC 1997: 3) observed that "along with the International Monetary Fund (IMF) and the World Bank, [the WTO] forms a triad in charge of shaping the world economic order so that there can be coherence in international policy-making."

Their concern is that while GATT was strictly limited to regulating trade in manufactured goods, the WTO actually has authority over the nation state and can make rulings affecting domestic policy. Therefore, its scope is more far reaching than that of other multilateral organizations, particularly with regard to trade decisions affecting banking and insurance, foreign investment and environmental laws. They feel the creation of the WTO system, with its wide sweeping powers and authority to regulate trade at almost all levels is shifting the balance of global power toward multilateral corporations and away from the nation state. Cohen observed that the objective of trade law is to create markets, not to control them and that international trade agreements create laws that govern governments, not corporations. There is concern that the new laws appear to be about how governments cannot behave toward corporations (Canadian Gender and Trade Consultations 2001: 5) as opposed to how corporations cannot behave toward governments or in the national marketplace. They are also concerned by what they see as a growing trend toward favouring commercial concerns over the sovereignty and concerns of many WTO member governments.

Non-Tariff Trade Barriers

The WTO also has the authority to review non-tariff trade barriers. These include policies or measures that may have an impact on trade, but that were not necessarily designed to facilitate or inhibit trade. For example, some companies and governments argue that compliance

regulations related to domestic employment equity policies and practices constitute a non-tariff barrier to trade, as they require companies over a particular size or which do business with particular levels of government to adhere to national or local equity policies in their hiring practices. Under GATT, non-tariff barriers covered food safety laws, product standards, the use of tax incentives and investment policy, and any other domestic law that potentially affected trade. It also developed additional laws to cover trade-related investment, trade-related intellectual property rights and health and safety standards for products being traded internationally (Council of Canadians 2002: 2). The concern is that the WTO's definition of non-tariff barriers is far more sweeping and has the potential to affect more than just equity policies.

Canadian Trade Policy Issues

Is there a need for the Canadian government to review the scope of the WTO's powers over Canada as a sovereign nation?

Key Gender and Trade Issues at the WTO

The WTO does not have a gender integration or mainstreaming policy. Nor does it have any minimum standards that require it to protect the environment, labour rights, social programs or cultural diversity (Barlow and Clarke 2002: 1). Its officials are overwhelmingly male (WEDO 1999: 4) and gender-related trade issues have not yet appeared on any WTO negotiation agenda.

The WTO is showing indications of interest in this area with its role as co-host of a WTO-NGO symposium, Women as Economic Actors in Sustainable Development, in June 2003. This event is significant, because it touched on key gender and trade issues related to the WTO and represented a joint initiative between the WTO and NGOs.

Hale (1998: 8-14) identified key issues civil society organizations have raised with regard to WTO decisions and regulations with a particular impact on women:

- Trade policies and trade liberalization can affect government's ability to finance the social sector expenditures and thereby increase women's workload.

- Trade policy needs to incorporate women's unwaged work in the social reproduction sector.

- Women and men already operate in segmented or sex-segregated labour markets that are unfavourable to women, and trade liberalization may increase the amount of labour segmentation along gender lines.

- Since trade policy is closely integrated with domestic social, fiscal, monetary and labour market policies, the configuration of policies required to implement trade liberalization can actually reinforce the status quo or have a negative impact on women's social and economic status.

For this reason, trade officials cannot isolate trade policy from other macro-level policies such as development aid, structural adjustment and debt. Nor can they continue to ignore gender issues in the formulation of all such policies.

The Women's Environment and Development Organization (WEDO 1999: 3) builds on this general analysis and raises issues of specific concern with either existing or proposed WTO regulations and processes. It observes that existing studies already show that free trade and market liberalization have actually *increased* women's multiple responsibilities. Of equal concern is the fact that governments have been eroding women's hard-won rights to equitable development established in various intergovernmental agreements over the last 10 years. The particular accords affected include those made during the United Nations Conference on the Environment in 1992, the 1993 World Conference on Human Rights, the 1994 International Conference on Population and Development, the 1995 World Summit on Social Development, the 1995 Fourth World Conference on Women, and the 1996 World Food Summit.

One way WTO rules and regulations undermine primary clauses in these global accords is that different companies and governments can and have been claiming that various kinds of policies designed to protect the environment, minority groups, women, indigenous peoples, etc. are actually forms of commercial discrimination. If these governments can prove these claims and get a WTO ruling in their favour, the WTO has the authority to pressure national governments to remove what it considers to be discriminatory policies.

The philosophic and economic conflict building around these issues is that commercial rights are to take precedence over human, labour and women's rights. Although the initial goal of the WTO was to promote stable and sustainable development through increased trade, many civil society groups and some governments are concerned that the WTO now promotes trade for the sake of profit, to the exclusion of all other concerns.

The majority of the member countries of the WTO participated in and agreed to the process that generated the 1995 Beijing Declaration and Platform for Action. The fact that the WTO has only just barely begun to make the critical connection between gender, trade and sustainable development is a clear demonstration of the undervaluing of women's contributions to the global economic picture. It also shows a lack of understanding that building sustainable development through international trade is not a uni-dimensional process. This basic economic principle and women's vital contribution to sustainable development has been well documented by the World Bank. The Beijing Platform reiterates this point stating, "when [women] gain access to and control over capital, credit and other resources, technology and training, [they] increase production, marketing and income for sustainable development" (WEDO 1999: 7).

The WTO, governments and trade officials need to give urgent priority to analyzing who actually benefits and who loses from the WTO regulations and rules. There tends to be a somewhat misplaced assumption that increased trade will automatically generate prosperity for all. This thinking is similar to the "trickle down" theories of development of the 1970s and 1980s that assumed increasing the incomes of one group would trickle down to the population at large and thus eradicate poverty. However, the trickle down effect did not occur, because it

did not take either the patterns of male and female access and control over resources or class barriers into account.

There is no reason to assume these economic theories will be any more effective in the 21st century. The trickle down theory of economic development also holds an implicit assumption that the benefits of economic growth will trickle down to male household heads and then trickle across to female family members. Research and experience has already demonstrated there is no guarantee that increasing men's incomes will lead to spending patterns that will directly benefit female family members or that the money will be spent on basic consumer items, such as food and education, where it could have the most positive impact on women and girls. The policies promoted by the various governments at the WTO tend to overlook both women's contributions and their particular needs and priorities.

Canadian Trade Policy Issues

Is there a need for Canada to examine the impact of WTO agreements on pre-existing international agreements, conventions and accords to which Canada is a signatory and to determine a protocol as to which agreement takes precedence when applied at the domestic level?

Lack of Women's Voices at the WTO

Women have almost no voice at the WTO. The Women's Environment and Development Organization (1999: 4) has documented that the WTO's Dispute Settlement Body, is dominated by men. In 2002, all seven members appointed to the Appellate Body were men, and of the 159 trade policy experts selected to serve on their roster of dispute panelists, 147 were men and 12 were women. Only a handful of women ambassadors represent their countries at the WTO. This lack of women's voice at the WTO is one of the primary criticisms of women's organizations, and it is their perception that the WTO is male-led institution that is blind to the concerns of women and gender in international trade policy.

Appointing more women to serve in these positions does not automatically mean gender issues of concern to women would be considered more equitably, and the women appointed are gender-sensitive themselves. What is more critical is that *all* officials appointed to serve in these positions need to have a concrete understanding of gender and trade issues. At a minimum, they need to be aware that their decisions have gender impacts, and there is a need to integrate and present this information during the dispute and during trade policy development.

Trade experts of either sex are not generally trained to regard gender as a trade issue or even as an economic issue. Thus, the two challenges become how to increase the number of female appointees to a representative number reflecting the world's population distribution by sex (i.e., at least 50 percent), and to ensure all existing and future appointees have received adequate training in gender and trade issues to enable them to identify and address these issues effectively as part of their work.

The WTO does not recognize NGOs as observers or consultants in its General Council or subsidiary bodies, and these sessions and consultations are closed to non-members (i.e., all non-governmental organizations). Most government delegations and representatives are male. Consequently, women's voices and perspectives within the WTO are extremely limited. By contrast, transnational corporations and industry lobby groups have been able to get their representatives appointed to government delegations attending WTO ministerial meetings and negotiations, and have been able to influence the decisions made at WTO meetings using means that have not been as accessible to civil society groups and organizations (WEDO 1999: 5). The majority of representatives on government delegations to the WTO ministerial meetings are men. There is almost no representation of civil society groups, and even less of civil society groups that represent either global or national feminist perspectives.

Another issue affecting the voice of women at the WTO is a general lack of transparency associated with the WTO process and information. Much of the information generated by WTO staff analyzing the impact of trade regulations or documenting decisions made is not accessible to the public. It is therefore difficult for women's and social justice organizations to track what is going on without investing considerable resources of their own. Without ready access to this information, it becomes extremely costly for external groups to conduct relevant gender analyses and to find effective ways to advocate on behalf of women within the WTO.

Another factor adding to this lack of transparency is that wealthy industrialized-country governments can often exert greater influence than those from the South even though, technically, each member country has only one vote. What often happens is that the wealthier countries will hold closed bilateral talks with major trading partners in what are known as green room negotiations. The Women's Environment and Development Organization (1999: 5) noted that when two major trading partners reach an agreement in a green room, they set a tariff for a product or a trade rule that protects their own economic or political interests. This has the effect of imposing their specific interests on all the other member countries.

Macdonald (2003) observed that the response of women's organizations to this lack of representation of their voice within the WTO has been to target the WTO ministerial meetings as strategic venues to increase their visibility and to raise awareness on gender and trade issues. They created the Women's Caucus at the 1996 WTO Ministerial that lobbied for the collection of sex-disaggregated data in the WTO's country trade policy reviews, and then at the 1998 Ministerial formed the Informal Working Group on Gender and Trade (IWGGT). In Seattle in 2000, the Women's Caucus produced a two-page declaration addressing issues and the implementation of the Agreement on Agriculture and Services from a feminist gender perspective. The WTO's initiative in 2003 to hold NGO consultations including a session on gender issues at the WTO is one indication that efforts of the Women's Caucus and related advocacy groups is starting to pay off.

Canadian Trade Policy Issues

What kind of actions can the Canadian government take to ensure there is equitable representation of women and gender issues at the WTO and to increase the participation and voice of civil society organizations with expertise in gender and trade issues?

Gender Impacts of Specific WTO Agreements

Each major WTO agreement has the potential to have serious negative impacts on women in both industrialized and developing countries that may outweigh their positive impacts. There is also increasing evidence that women will be affected far more negatively than men. For this reason, a brief review of key WTO agreements and an analysis of the key gender issues related to each one follows.

WTO Government Procurement Agreement

World Trade Organization officials are working on negotiations to extend the WTO Government Procurement Agreement. This would allow foreign companies and multinationals to bid on contracts that used to be reserved for local businesses and suppliers at the national level. In many southern countries, government contracts can constitute as much as 30 percent of the total gross domestic product and, therefore, represent a major input into the local economy (WEDO 1999: 7). Women-owned businesses tend to be concentrated at the domestic level, and the smaller ones are particularly vulnerable to foreign competition. Large foreign companies and multinationals can offer savings through economies of scale, and can readily undercut local businesses. Even if they do not offer savings, they carry considerable weight in an economy and offer other inducements to ensure they obtain the government contracts a smaller locally based company cannot.

Some governments use procurement policies to promote social and economic development for disadvantaged groups and regions in their countries. Some governments are challenging these equity policies at the WTO level on the basis that they constitute commercial discrimination. If future WTO negotiations lead to a definitive ruling that these policies are a form of commercial discrimination, it will undermine the growth of businesses in communities struggling to overcome poverty, which benefit from policies designed to overcome historical disadvantages and imbalances.

For example, in the United States, the federal government allocates five percent of all prime contracts and sub-contracts to small businesses owned by women and visible minorities. In 1997, this allocation was worth US$5.7 billion, and more than half of these contracts went to small businesses owned by women of colour (WEDO 1999: 7). This same award pattern held true in 1998 when more than 50 percent of government contracts awarded to women-led businesses went to small businesses owned by women of colour (White 2002: 9).

If WTO members are successful in forcing the United States to dismantle its equity policy on the grounds of commercial discrimination, the community and government will lose income and tax revenues, minority women-owned businesses may find their business growth is slowed, and they could lose hard-won economic status and stability. Employers elsewhere will lose the diversity and increases in production and innovation that come from having access to a wide range of trained personnel from different ethno-racial backgrounds.

A concern raised by the Council of Canadians regarding the proposed Code for Government Procurement is that not only national, but also regional, provincial and local governments will be prohibited from using their purchasing power and public subsidies to stimulate

domestic industries and firms, unless they also offer the same advantages to foreign-based corporations. Their fear is that this means governments will be "stripped of the power to ensure that economic development serves community priorities" (Barlow and Clarke 2002: 4). Again, the challenge lies in the fact that the WTO is working to develop commercial policies that are universally applicable and which may not take the need for regional and local flexibility and differences into account.

Canadian Trade Policy Issues
Is there a need for any kind of national debate or consultative process related to the impact of the growing importance of avoiding commercialization discrimination at the expense of national policies to support regional development and the protection of vulnerable groups?

Trade Related Intellectual Property Rights Agreement
Williams (2002: 9) stated that the TRIPS Agreement could have significant gender implications due to its proposed policies on biodiversity, genetic resources and traditional or indigenous knowledge. These, in turn, have the potential to influence and determine livelihoods, food security, nutrition and technological transfer. She was particularly concerned that the TRIPS Agreement will have a highly negative impact on the continued viability of rural development, which provides the income base and a sustainable livelihood for small farmers, of whom the most disadvantaged are women.

The key issue is that while the 1992 United Nations Convention on Biodiversity developed provisions to safeguard the ownership rights of indigenous knowledge, the TRIPs Agreement overrides this Convention and now gives corporations the right to patent seeds and other genetic materials. This has had the impact of entitling transnational corporations and other private sector companies to own and patent indigenous knowledge and to use it for commercial purposes (WEDO 1999: 3).

The keepers of indigenous knowledge are primarily women. There are already instances where indigenous communities and women have had their knowledge taken from them without adequate or any compensation. They are also finding themselves in a situation where if they wish to continue using the knowledge that has been theirs for generations, they now must pay for it since the patent for their knowledge is owned by a private-sector firm. The primary interest of companies in indigenous knowledge is in the area of plant-based drugs or medicines and in improved or local varieties of agricultural food plants.

It is a clear clash between a global commercial culture and centuries of tradition and a cultural perspective that community knowledge is to be shared and used for the benefit of all community members. By commercializing these products, private-sector firms make them available to a wider community. However, their motivation for doing so is not to benefit these communities per se, but to realize a profit based on new product development and sales. In this process, some companies have not respected traditional indigenous rights, nor have they consulted sufficiently with the communities concerned as to whether or not community members agree with the commercialization of their knowledge. In some cases, they also have not compensated the keepers of this knowledge for the patents taken out and the subsequent profits made. Thus, indigenous communities lose access to, and control over, their own

knowledge and the companies in essence are stealing their ideas and experience. Kohr (2001) referred to this practice as a form of "biopiracy."

Indigenous women, in particular, tend to be highly marginalized and without the power and financial resources to fight to retain their legal rights and control over this knowledge or within the context of the WTO dispute settlement process. In addition, since the WTO is a closed intergovernmental organization, indigenous women would have to lobby their national governments to advocate on their behalf on these intellectual property issues. Few indigenous women have much access to the kind of lobbying power or conduits they would need to obtain this kind of support.

Williams (2002: 9) pointed out that another potential impact of the right to patent seeds and micro-organisms is that it will lead to an increase in the cost of seeds and fertilizers since many of the inputs needed for farming have to be purchased in the market and can no longer be produced at the subsistence level. She projected that expanded breeder rights will foster a greater restriction on the exchange, use and sale of seeds by farmers, and the increased costs will rise beyond the reach of many farmers. Given that women have significantly less access to cash and credit than men, this puts women farmers at a much higher risk of falling into chronic indebtedness and of losing their land, thus threatening their livelihoods.

Kohr (2001: 47) raised additional concerns about the impact of increasing product costs due to the TRIPS Agreement. His fear is that by obtaining patents the companies will actually restrict competition, and this will allow them to raise prices well above actual production and development costs to boost profits. He predicted that it will lead to a reduction in access to medicines in developing countries. Essential goods, such as agricultural products and medicines in countries in the South were generally exempt from national patent laws. These products are now subject to TRIPS regulations. This sets the stage for increased monopoly control and higher prices for indigenous plant-based medicines and food products as they become commercialized and individual companies gain restricted distribution rights.

This has already become a major issue between Brazil and the United States. In Brazil, more than 200,000 people suffer from HIV/AIDS, of whom at least 25,000 are women. The United States has used the TRIPS language to challenge Brazil's right to produce a generic version of a patented AIDS medication at a lower price, stating that Brazil's actions infringed on the patent rights of the pharmaceutical company. If the WTO rules in favour of the United States, it will mean that HIV/AIDS medications, among others, will be priced beyond the reach of the poor (White 2002: 9).

Women make up a disproportionate number of the people living in poverty globally. They also carry the prime responsibility for family health care. When medicines become more expensive, it is frequently the women in the family who make the extra sacrifices to ensure their families receive the care they need. It implies increased stress and pressure on women and an increase in stress-related illnesses as they struggle to make scarce family resources go further and to find ways to earn the additional income needed.

Canadian Trade Policy Issues
Is there a need for the Canadian government to conduct research on the potential impact of the TRIPS Agreement on Canada's Aboriginal communities and on Aboriginal women in particular, or to develop a means to protect indigenous knowledge from being commercialized without the permission of the communities to which it belongs?

General Agreement in Trade and Services
The General Agreement on Trade in Services also has the potential to have a negative impact on women's health. Until recently, GATS was based on the principle that only those services countries included voluntarily would be subject to negotiation. However, the Council of Canadians noted that it is the goal of the US government to use the WTO to force other countries to open up their health care facilities to foreign ownership (Barlow and Clarke 2002: 2) by expanding the scope of services covered by GATS. Several European countries are also interested in having health care and other key services more traditionally provided by the public sector included as services covered by GATS.

While Article 1 of GATS exempts any service supplied in the exercise of government authority, there is a potential contradiction in Article 1:3(c). This clause states that the exercise of governmental authority refers to any service supplied neither on a commercial basis nor in competition with one or more service providers. Williams (2002: 8) pointed out that this actually means almost all services with the exception of the military, central banking, social security, and provision of trade negotiators are potentially subject to trade liberalization measures and, therefore, fall under the purview and authority of WTO regulations.

The General Agreement on Trade in Services also spells out rules on how countries are to treat foreign service providers and to seek to eliminate "all measures affecting trade in services" (Williams 2002: 8). The language proposed would apply to

> all measures ... in all sectors and in all different modes of supply, including those stemming from delivery of commercial services by the public sector at the national, federal, regional or local levels, as well as those stemming from bodies in the exercise of powers delegated by the national, federal, regional, or local government (White 2002: 4).

In the GATS proposal now under negotiation, these measures include government laws, policy, regulatory and administrative rules, such as grants, subsidies, licensing standards and qualifications, limitations on market access, food safety rules, economic needs texts, local content provisions, nationality requirements, residency requirements, technology transfer requirements, restrictions on property or land ownership and tax measures, which affect the provision of services by foreign companies or organizations (Williams 2002: 8).

Other areas GATS could potentially affect include public services, such as education, and natural resources, such as water and energy. Williams (2002: 8) noted that while GATS is "not explicitly a privatization agreement it is undeniable that for a service to be liberalized it must first be privatized." In countries where water and energy services were formerly provided by the state, the privatization process has led to steep price increases. This has certainly been the

recent experience of the electricity industry in California. Another example is a recent IMF-led privatization of water services in Bolivia which led to a 400 percent increase in basic water services. This increase was so great that in the Cochabamba area it meant women had to choose water rationing for their families, substituting unsanitary water for clean water or reducing the amount spent on food and clothing for their families (White 2002: 7).

Canadian Trade Policy Issues

There needs to be a review of the kinds of services that might be affected by an expanded definition of GATS in Canada and a systematic examination of the gender impacts of this proposed change. The results would need to be reflected in any future negotiating positions presented by Canada at the WTO.

Sanitary and Phyto-sanitary Standards Agreement

A number of powerful groups are lobbying for the reduction of restrictions on genetically modified organisms (GMOs) (i.e., food plants and products that have been genetically engineered to grow in a particular way and which were not previously part of the human food supply) (WEDO 1999: 10). Civil society organizations and researchers are concerned that there is no definitive research available about the long-term effects of GMOs on people's health.

This debate falls under the responsibility of the SPS. The SPS requires countries to abide by the international food safety standards, but this system is often inadequate. This is because Codex Alimentarius, a self-standing body of government-appointed experts from outside the UN system, must approve the WTO international food safety standards. While this should provide an element of protection for consumers, WEDO (1999: 10) noted that the Codex system apparently operates on the principle that if a country's health and safety laws and standards are inconsistent with Codex's technical framework, they are presumed to be non-tariff barriers to trade and, therefore, constitute commercial discrimination. This means that the Codex Alimentarius tends to work toward the development of the lowest common denominator in terms of the standards it sets and has led to Codex standards actually being lower than those of some WTO member countries.

The use of the lowest common denominator as a negotiating principle has also led to a practice whereby the onus is placed on the individual country to prove the products it is questioning are unsafe and require regulating. A particular gender spin on GMO issues is that Codex's risk assessment process does not consider the differential impact of various food additives on women, especially those who are in poor health or who are pregnant or lactating (WEDO 1999: 10).

There is also concern about the current lack of controls and accountability in biotechnology research and the fact that GMOs are not subject to rigorous premarket safety testing. Environmentalists fear that future patenting of micro-organisms and GMOs could lead to an acceleration of biodiversity loss and undermine natural ecosystems (Kohr 2001: 47). In general, there is considerable controversy about GMOs and the jury is still out on whether or not they are a boon to humanity or a health hazard. Studies also show that some GMOs have much higher levels of toxicity than plants that have not been biologically modified. There is

particular concern that the long-term health effects may include pesticide residues in the body and increased immunity to antibiotics (WEDO 1999: 10).

If it turns out that GMOs and hormonal additives are harmful to human health, the burden of caring for the illnesses caused by these foods will fall disproportionately on women. Women also are the primary decision makers regarding food expenditures for their households. Therefore, women have considerable power in terms of their ability to refuse to purchase specific kinds of foods. At another level, they need to be told about the potential health risks of those newly developed foods, so they can make informed decisions.

Canadian Trade Policy Issues
What kind of impact are these standards issues likely to have on the Canadian consumer? How does this need to be taken into account in the development of future negotiating positions? Should Canada be advocating for more rigourous international standards?

Agreement on Agriculture
White (2002: 3) observed that the key to the gender implications of the AOA is understanding its purpose: to promote a fair and market-oriented agricultural trading system as opposed to working toward the achievement of global food security. Food security is a major issue for women in developing countries.

Williams (2002: 7) noted that the primary problem stems from the fact that women's traditional dominance in food production in developing countries has been rapidly losing ground to the encroachment of cheap food imports from the North. She observed that the downward pressure this puts on farm-gate prices combined with the removal or reduction of subsidies that generally accompany trade liberalization has created extreme hardship for women farmers as well as for women in their roles as the providers of family well-being. Thus, women farmers' income has gone down as the price of their products has fallen. When they try to compete by switching to export crop production, they find they don't have sufficient cash income or access to credit to be able to buy the improved seeds and fertilizer export production requires. Their decreasing incomes also mean they have to increase the amount of time they spend in home food processing, since they can no longer afford to buy prepared foods. This combination of factors spells out nutritional disaster for many farm families and has serious long-term health and physical development implications for all family members.

The AOA also puts pressure on member countries to lower or eliminate domestic subsidies for agricultural production that affect the individual farmer. Williams (2002: 7) noted that there is no commensurate decline in this kind of government support for corporate agriculture in the North and argued that given the structural gender inequalities that exist between women and men in the South and in the North, it is highly likely that women food producers will feel the potentially negative impact of the AOA the most.

The reduction in subsidies is also promoting the corporatization of agriculture as has happened in the fruit juice industry in Guyana. A similar process has been documented in Colombia and has led to a dramatic increase in the number of women working for wages in

the flower industry where they are exposed to high levels of pesticide and other unsafe working conditions.

At the Fourth Ministerial Meeting of the WTO at Doha in November 2001, the International Gender and Trade Network stated that agriculture should be removed from the WTO disciplines on the following grounds.

- Food should be available and guaranteed for all generations, and each nation has the right to maintain and develop its own capacity to produce people's basic food while respecting cultural diversity.
- The process of trade liberalization, privatization and commercialization has diminished the domestic infrastructures that support traditional agriculture.
- The diminishment of the local and national agriculture sector undermines the social fabric, cultural values and stability of the extended family (IGTN 2001).

Many civil society and academic sectors have serious concerns about the potential impact of this agreement on women in developing countries.

Canadian Trade Policy Issues
There needs to be an analysis of the impact of these proposed changes on women farmers in industrialized countries and on women as consumers in Canada.

Trade Related Investment Measures
White (2002: 11) noted that trade liberalization measures related to investment tend to be associated with the relaxation of labour standards in many countries. She projected that corporations will move to low-income countries to exert increased pressure to lower labour standards in other countries in which they operate rather than developing the human capabilities where they are currently based.

Williams (2002: 10) observed that the key problem with TRIMS is that, as proposed, it severely constrains the ability of governments to promote local, regional and national development through traditional tools, such as domestic or local content requirements on labour and inputs into the production process. It also reduces the ability of governments to protect local investors, firms or farmers that could be readily undermined by the size and scope of foreign investment. With women-led firms concentrated at the smaller end of the market and their predominance in domestic trade, TRIMS has the potential to create conditions that would make these women-led firms more vulnerable.

The International Gender and Trade Network (IGTN) argued that TRIMS should also be removed from the WTO. Its rationale is that TRIMS will give corporations unfettered power to invest where they want rather than in sectors where development is necessary, and it will undermine the right of governments to empower local investors, including women investors, who cannot compete on an equal footing with foreign investors.

Canadian Trade Policy Issues
What kind of impact is TRIMS likely to have on the manufacturing sector in Canada which employs a substantial proportion of both the female and male population?

Summary of Key Gender Issues

It is a concern of some civil organizations and academic-sector representatives that there is an overall lack of understanding of the connection between gender equality, trade and sustainable development. Their assessment is that WTO officials and governments have consistently failed to understand that gender equality and equity are as much about economic efficiency as social justice. Elson (1996 in O'Regan-Tardu 1999: 12) summarized this argument.

> Gender inequalities exact costs in terms of lower output, lower development of human resource capabilities, and lower levels of leisure and well being. If women enjoyed higher levels of economic empowerment, many countries could have some combination of greater output, greater human resource development, more leisure and greater well being. Gender inequality is therefore economically inefficient.

There are essentially three main overarching gender concerns with the WTO system. First, all the new WTO agreements have tremendous potential to have a disproportionately negative impact on women. Second, there is a serious undervaluing and lack of recognition of women as significant economic actors in both the paid and unpaid global economy, something that needs to be dealt with at both the national level by the WTO member states as well as by the WTO in terms of the categories of analysis it uses for its country and sector reviews. Third, there is severe underrepresentation of women within the WTO, on government delegations to the WTO, and a total lack of a gendered perspective in all the WTO's agreements and processes.

A number of initiatives are analyzing the sustainability of trade agreements, such as those promoted by the WTO (e.g., Manchester University for the European Union) and, specifically, social impacts (World Bank). It would be important to link the conclusions of these initiatives regarding gender issues to the concerns of diverse organizations about the impact of the WTO's trade agreements on women and determine if there is consensus on the results or if there is a need for further research in this area.

Each WTO agreement raises different and very specific gender issues. This brief review deals with only the most primary and pressing concerns raised to date. To obtain a full picture and more in-depth analysis, it would be necessary to conduct a full gender analysis of each WTO agreement. While this might appear daunting, the consequences of not committing to do this on a systematic basis could have serious negative consequences for the world's economic and social health for both women and men.

The gender and trade advocacy model presented here could be used to develop a set of gender-sensitive, gender-balanced Canadian trade negotiating positions within the WTO and as a gender analysis tool to support this process. From the brief summary of the key gender issues at the WTO that have already been raised by both Canadian and international

advocates, it is clear there is a strong need for the Canadian government to take a hard look at how Canada's negotiating positions could affect women in Canada and in developing countries, and ensure the government gets input from a wide range of interest and demographic groups in Canada in this process.

APPENDIX 1: SUMMARY OF WLN ACHIEVEMENTS BY YEAR 1996-2003

In 1996:

- Leaders from APEC accepted and supported the WLN's initial Call to Action by including formal statements that echoed the WLN's recommendations, and APEC for the first time recognized the need to work toward the full participation of women in APEC.
- The 1996 SME Joint Ministerial Statement called for the "the full and active participation of women in the areas of SMEs" while recognizing the active contribution of women to the region.

In 1997:

- The WLN obtained an official invitation to present a series of recommendations directly to the SME ministers at the 1997 APEC SME Ministerial Meeting.
- This influenced the creation of an ad hoc group on gender, science, and technology under the umbrella of the APEC Industrial Science and Technology Working Group.
- A gender information site was added to the first APEC Web site.
- The decision was made to hold the Ministerial Meeting on Women in 1998.

In 1998:

- The WLN was invited to make a presentation to the second Ministerial Meeting (1998 APEC SME Ministerial Meeting).
- The WLN established a strong and visible presence at the 1998 APEC SME business forum and policy drafting process.

The 1998 Ministerial Meeting for Women resulted in:

- The Senior Officials Meeting (SOM) Ad Hoc Task Force on the Integration of Women in APEC received a mandate to develop the Framework for the Integration of Women in APEC.
- The SOM Ad Hoc Advisory Group on Gender Integration was set up to monitor the implementation of this framework.
- The APEC leaders made a policy-level commitment to recognize gender as a cross-cutting issue within APEC's programs, policies and projects.

- A commitment was made by APEC leaders to implement gender analysis in policies, programs and projects as an integral component of APEC decisions, processes and activities.

In 1999:

- The WLN was invited to present its Statement and Recommendations to the APEC Trade Ministerial Meeting for the first time.

- The unique and substantial contribution of indigenous women in APEC was officially recognized by APEC trade ministers and leaders.

- The APEC leaders established the two-year Advisory Group on Gender Integration to implement the framework to integrate gender into APEC.

In 2000:

- Brunei agreed to host the WLN meeting. This represented the first international women's meeting ever held in this country. Over 350 women from Brunei attended with an additional 200+ WLN members from other countries.

- The WLN was invited to present recommendations directly to the APEC SME ministers at the 2000 APEC SME Ministerial Meeting that followed.

- The WLN chairpersons joined forces with the APEC E-commerce Workshop and SME Business Forum to make additional joint recommendations to the SME ministers on issues common to each group.

- The WLN 2000 Statement and Recommendations were incorporated, in full, into the 2000 APEC SME Ministerial Statement as an appendix.

- One hundred percent of the funding for the 2000 WLN Meeting and its advocacy efforts on the part of women-owned SMEs came from private sources.

In 2001:

- China hosted the 2001 WLN meeting despite initial strong opposition from within the Chinese government and the fact that funding from CIDA to support the WLN process ended in March 2001.

In 2002:

- Mexico agreed to host the 2002 WLN meeting and to hold APEC's second Ministerial Meeting on Women. This was significant as APEC leaders had originally stated that the First Ministerial Meeting on Women held in 1998 would be a one-time event.

- The WLN agreed to review its management structure and find a more viable system than a rotating co-ordinating committee.

- A permanent system of gender focal points was established after APEC disbanded the SOM Ad Hoc Advisory Group on Gender Integration.

In 2003:

- The WLN continued to operate in a scaled back way despite the lack of external funding.

- Thailand agreed to host the 2003 WLN Meeting and became actively involved in its organization.

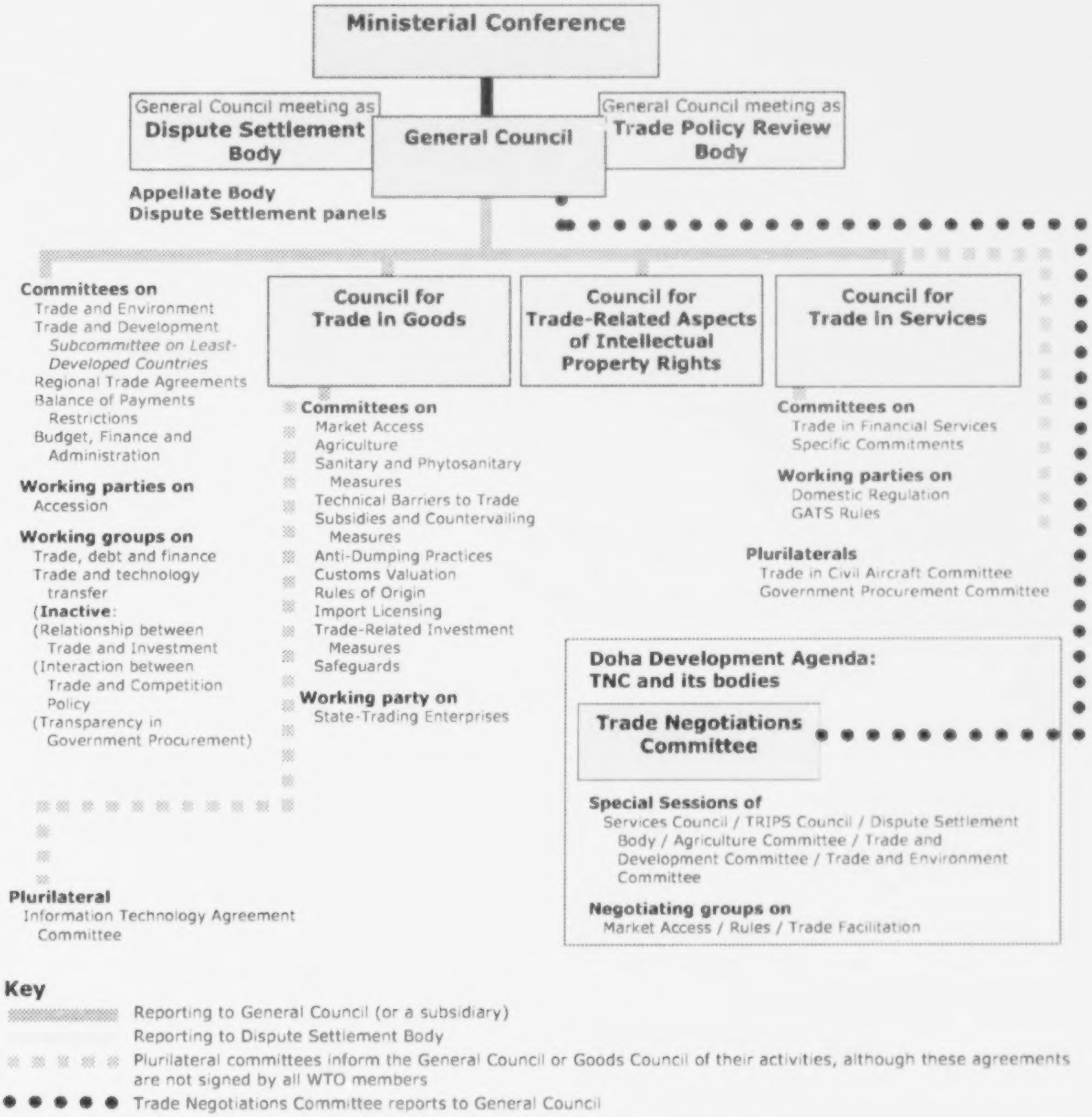
APPENDIX 2: DEFINITION OF GENDER ANALYSIS TERMS FROM THE HARVARD ANALYTICAL FRAMEWORK

The sexual division of labour	• Socially constructed roles and responsibilities of women and men that vary from culture to culture and community to community. • Dynamic and change over time. • Often based on perception that certain characteristics assigned to women or men are inherent and unchangeable, when in fact they are shaped by ideological, historical, religious, ethnic, economic and cultural determinants.
Types of work • Productive • Reproductive • Community	**Productive work**: involves production of goods and services for consumption and trade. **Reproductive work**: involves the care and maintenance of the household and its members (bearing and caring for children, food preparation, household shopping, housekeeping and family health care). **Community work**: involves collective organization of social events and services, ceremonies, celebrations, community improvement activities, local political activities, etc.
Access to and control over resources and benefits	Men and women traditionally have different levels of access to resources and control over the means and the right to obtain services, products or commodities in the private (household) or public spheres. Gender gaps in access to, and control over, resources are a major obstacle to women's achievement of gender equality.
Influencing factors • Economic • Political and legal • Environmental • Cultural	Represent opportunities and constraints for equal involvement of women and men in development projects and programs. They influence and determine the gender division of labour and the access to resources and control over their use.

Source: CCIC and MATCH (1992)

APPENDIX 3: WTO ORGANIZATIONAL CHART

Source: WTO (2004)



The General Council also meets as the Trade Policy Review Body and Dispute Settlement Body

BIBLIOGRAPHY

N.B.: For electronic publications for which no date of publication was identified in the source document, we have cited the year of publishing as being 2002 and have marked the date with an asterisk.

Antrobus, Peggy. 2002*. "Women's Perspectives." Third World Network. <www.twnside.org.sg/title/era-cn.htm>. Accessed June 7, 2002.

Bank of Montreal, Institute for Small Business. 1996. *Myths and Realities: The Economic Power of Women-Led Firms in Canada.* Toronto.

Barker, Kathryn. 1998. *Gender and Life Long Learning: Enhancing the Contributions of Women to Small and Medium Enterprises in Canada for the 21st Century.* North-South Institute, Ottawa.

Barlow, Maude. 1992. *The FTA: A Corporate Bill of Rights. Trading Freedom: How Free Trade Affects Our Lives, Work and Environment.* Toronto: Between the Lines Press.

Barlow, Maude and Tony Clarke. 2002*. *A WTO Primer: An Activists' Guide to the World Trade Organization.* The Council of Canadians. <www.canadians.org>. Accessed June 7, 2002.

Blacklock, Cathy. 2000. *Women and Trade in Canada: An Overview of Key Issues.* Ottawa: North-South Institute.

Bridge. 1998a. "Checklist of Questions on Gender and Trade." Adapted from Myriam Vander Stichele. 1998. Appendix 1. *Development and Gender in Brief 8: Trade Policy.* Institute of Development Studies, Sussex, U.K. <http://www.ids.ac.uk/bridge//dgb8.html>. Accessed June 7, 2002.

——— 1998b. "Engendering WTO Trade Policy Reviews." Based on Myriam Vander Stichele. "Gender, Trade and the WTO: A Ghana Case Study." November 1998. *Development and Gender in Brief 8: Trade Policy.* Institute of Development Studies, Sussex, U.K. <http://www.ids.ac.uk/bridge//dbg8.html>. Accessed June 7, 2002.

Cagatay, Nilufer. 2001. *Trade, Gender and Poverty.* New York: United Nations Development Programme.

Campbell, Bruce. 1992. *Beggar Thy Neighbour. Trading Freedom: How Free Trade Affects Our Lives, Work and Environment.* Toronto: Between the Lines Press.

Canada, Communication Canada. 2002. "Fact Sheets – Women in Canada." <www.infocan.gc.ca/facts/women_e.html>. Accessed September 2, 2002.

Canada, DFAIT (Department of Foreign Affairs and International Trade). 2001a. "Canada and the WTO. Canada's Objectives for the Fourth WTO Ministerial Conference." <www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/WTO-obj-e.asp>. Accessed June 7, 2002.

———. 2001b. "Transparency Information Paper." 2001-WTO Consultations: Doha (Qatar) Ministerial Meeting. <www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/Transp_Info-e.asp>. Accessed June 7, 2002.

———. 2002a "Canada and the WTO: Dispute Settlement at the World Trade Organization (WTO)." <www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/WTO-DS-e.asp>. Accessed June 7, 2002.

———. 2002b "Trade and Economic Policy: Advancing Canadian Interests." <www.dfait-maeci.gc.ca/trade/trade_policy-en.asp>. Accessed June 7, 2002.

———. 2002c. "Public Consultations." <www.dfait-maecdi.gc.ca/tna-nac/consult-monday-en.asp>. Acccessed June 15, 2002.

Canada, Statistics Canada. 2000. *Women in Canada 2000: A Gender-Based Statistical Report*, Ottawa.

———. 2002. *The Daily*. September 6. <www.statcan.ca/daily.English.020906. dozo906.a.htm>.

Canada, Status of Women Canada. 1997. *Canadian Pension Plan Changes: Implications for Women and Men*. <www.swc-crc.gc.ca>. Accessed Sept. 6, 2002.

———. 2002. *Canadian Gender and Trade Consultation*. Ottawa.

Canada-US Businesswomen's Trade Mission. 1997. Panel Presentation on Women's Markets – Director of Employment Equity: Daimler Chrysler, November 12-14, 1997, Canadian Embassy, Washington D.C.

CCIC (Canadian Council for International Cooperation) and Match International Centre. 1992. *Two Halves Make a Whole*. Ottawa.

Chossudovsky, Michel. 2002*. "The World Bank Derogates Women's Rights." Third World Network. <www.twnside.org.sg/title/derog-cn.htm>. Accessed June 7, 2002.

Church, Elizabeth. 1998. "The Dirty Secret of Female Owners." *The Globe and Mail*. Toronto.

CLC (Canadian Labour Congress). 1996. "From McJobs to My Own Job: The Growth of Self-Employment." <www.clc-ctc.ca/policy/jobs/summmer96.html>. Accessed September 6, 2002.

Council of Canadians. 200?*. "WTO Backgrounder: The World Trade Organization." The Council of Canadians. <www.canadians.org>. Accessed June 7, 2002.

Dawn. 2002. "World Social Forum." <www.dawn.org.fj/global/globalisation/socialforum.html>. Accessed June 7, 2002.

Dobbin, Murray, 2001. "The Anti-Globalization Movement After September 11." October 26, 2001. The Council of Canadians. <www.canadians.org>. Accessed June 7, 2002.

EKOS Research Associates. 1998. *Information Highway and the Canadian Communication Household.*

Elson, D., B. Evers and J. Gideon. 1997. *Gender Aware Country Economic Reports: Working Paper Number 1, Concepts and Sources.* DAC/WID Task Force on Gender Guidelines for Programme Aid and Other Forms of Economic Policy Related Assistance.

Engender. 1998. *Trade Liberalization and Women - A Situational Analysis.* UNIFEM. <www.undp.org/unifem/trade/samain3.htm>. Accessed June 7, 2002.

Evers, Barbara. 2002. *Gender, International Trade and the Trade Policy Review Mechanism: Conceptual Reference Points for UNCTAD.* Women Working Worldwide (WWW), International Gender and Trade Network (IGTN), Europe and Development Studies Programme, University of Manchester. U.K.

Feminist Alliance for International Action. 2002a*. "Trade Is Not Gender Neutral." <www.fafia.org/research/trade1_e.htm>. Accessed June 7, 2002.

———. 2002b*. "Women and Globalization - Focus on the World Trade Organization (WTO)." <www.fafia.org/resources/doc6_3.htm>. Accessed June 7, 2002.

Fontana, Marzia, S. Joekes and R. Masika. 1998. "Global Trade Expansion and Liberalization: Gender Issues and Impacts." Report No 42, Bridge. Sussex, U.K. <www.ids.ac.uk/bridge>. Accessed June 7, 2002.

Francois, Joseph. 2001. "Maximising the Benefits for the Trade Policy Review Mechanism for Developing Countries." *Developing Countries and the WTO: a Pro-Active Agenda.* Oxford, U.K., Maiden MA: Blackwell Publishers.

Gibb, Heather. 1997. *Entrepreneurship, Ethics and Equity: Issues for APEC.* Conference Proceedings Summary. Ottawa-Hull: Women Leaders Network.

Globe and Mail, The. 2003. "Jobs Cut into Student Sleep Time." March 16.

Gould, Ellen. 2002*. "The European Commission's GATS Position a Bad Bargain for Canada." The Council of Canadians. <www.canadians.org>. Accessed June 7, 2002.

GPI Atlantic. 2002. "Why a New Index?" Genuine Progress Index for Atlantic Canada. <www.gpiatlantic.org>. Accessed June 7, 2002.

Guijt, Irene. 2001. "Gender and Participation: Bridging the Gap." *Development and Gender in Brief 9: Gender and Participation.* Institute of Development Studies, Sussex, U.K. <http://www.ids.ac.uk/bridge//dgb9.html>. Accessed June 7, 2002.

Hale, Angela (ed). 1998. *Trade Myths and Gender Reality: Trade Liberalization and Women's Lives.* Uppsala: Global Publications Foundation.

Hart, Michael. 1992. *Trade...Why Bother?* Canada: The Centre for Trade Policy and Law.

Hassanali, Soraya. 2000. *International Trade, Putting Gender into the Process: Initiatives and Lessons Learned.* Ottawa: Status of Women Canada.

Henderson, Hazel. 1999. *Beyond Globalization: Shaping a Sustainable Global Economy.* Connecticut: Kumarian Press.

Hill, A. and E. King. 1995. "Women's Education and Economic Well-Being." *Feminist Economics,* 1 (2).

Hoekman, Bernard and Petros C. Mavroidis. 2001. "WTO Dispute Settlement, Transparency and Surveillance." *Developing Countries and the WTO: a Pro-Active Agenda.* Oxford, U.K., Maiden MA: Blackwell Publishers.

Human Rights for Workers. 1999. "Better Pay Attention to the Fate of Globalized Women Workers: A Lesson from the WTO Flop at Seattle." Human Rights for Workers Bulletin, December 20, 1999. <www.sensor.com/12-20.htm>. Accessed June 7, 2002.

ICFTU (International Confederation of Free Trade Unions). 1998. "The WTO in the Next Century: A Trade Union Perspective on the Development of the Multilateral Trade Regime." ICFTU Submission for the Second Ministerial Meeting of the World Trade Organization. <www.icftu.org/displaydocument.asp?Index=990916210& Language=EN>. Accessed June 7, 2002.

IGTN (International Gender and Trade Network). 2001. *International Gender and Trade Network at Doha, WTO Fourth Ministerial Meeting, November 9-13, 2001.* Doha, Qatar.

ILO (International Labour Organization). 1997. "What Are EPZs?" <www.ilo.org/publc/ English/dialogue/govlab/legrel/tc/epz/reports/epzpor_46/1_htm>.

Joekes, Susan and Ann Weston. 1994. *Women and the New Trade Agenda.* New York: UNIFEM.

Kohr, Martin. 2001. *Rethinking Globalization: Critical Issues and Policy Choices.* Canada: Fernwood Publishing Ltd.

Lever, Andrina. 1996. *The Emerging Role of Women in APEC Economies.* Manila: Senior Women Leaders Network Meeting.

Licuanun, Victoria S. 1992. *Women Entrepreneurs in Southeast Asia.* Manila: Asian Institute of Management.

Lindsay, Colin. 2000. "Women in Canada." *The Daily.* Statistics Canada, Housing, Family and Social Statistics Division. September 14. <www.statcan.ca/Daily/English/000914/d000914c.htm>. Accessed June 7, 2002.

Macdonald, L. 2003. "Gender and Canadian Trade Policy: Women's Strategies for Access and Transformation." In *Feminist Perspectives on Canadian Foreign Policy.* Edited by C.T. Sjolander, H.A. Smith and D. Stienstra. Don Mills: Oxford University Press, pp. 40-54.

Mather, Celia and Rohini Hensman. 2000. "A Preliminary Note Highlighting the Conceptual and Policy Links Between Gender and Trade: Gender-Trade Myths." *Handbook on Workers' Rights in the Global Economy.* Women Working Worldwide. Manchester, U.K. <www.poptel.org.uk/women-ww/handbook1.htm>. Accessed June 7, 2002.

Mazurkiwiecz, Joseph. 1993. Canada Employment Insurance, Employment Counsellor, Interview.

Menzies, Heather C. 1998. *Women and the Knowledge-Based Economy and Society.* Ottawa: Status of Women Canada.

Muir, Elizabeth. (2002). "Access to Markets and Growing a Business – Thinking Outside the Box." *Commonwealth Businesswomen: Trade and Gender-Trade Myths. Handbook on Workers' Rights in the Global Economy.* Manchester, U.K.: Women Working Worldwide. <www.poptel.org.uk/women-ww/handbook1.htm>. Accessed June 7, 2002.

Mutume, Gumisal. 2001. "Gender Discrimination Not Good for Growth." Third World Network. <www.twnside.org.sg/title/gender.htm>. Accessed June 7, 2002.

NAC (National Action Committee on the Status of Women). 1997. *Women and APEC: We Must Fight for Alternatives.* Toronto: NAC.

NAC (National Action Committee on the Status of Women) and Mariama Williams. 1997. *A Women's Primer on the World Trade Organization (The WTO) and the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).* Toronto: NAC.

NFWBO (National Foundation of Women Business Owners). 1994. "Press Release." May 17. Silver Spring M.D.

———. 1997. "News Advisory: Women Entrepreneurs Are a Growing International Trend." February 28. Silver Spring, M.D.

———. 1998. "News Advisory: "Women Entrepreneurs Voice Growing Optimism." March, 3. Silver Spring, M.D.

NSACSW (Nova Scotia Advisory Council on the Status of Women). 2000a. "Unpaid Work: Some Selected Statistics." <www.gov.ns.ca/staw/unpaidw.htm>. Accessed June 7, 2002.

———. 2000b. "Women in Business." <www.gov.ns.ca/staw/Whfact98.htm>. Accessed June 7, 2002.

Organized Working Women. 1989. *Women in a Changing Economy*. Toronto: Organized Working Women.

O'Regan-Tardu, Louise. 1999. *Gender Mainstreaming in Trade and Industry: A Reference Manual for Governments and Other Stakeholders*. London: Commonwealth Secretariat.

Pearson, Ruth. 2000. "Moving the Goalposts." *Gender and Globalization in the Twenty-First Century*. Oxford: Oxfam.

Peebles, Dana. 1997. "Background Discussion Paper for 1997 Women Leaders Network Meeting." *Conference Proceedings Summary*. Ottawa-Hull: Women Leaders Network.

———. 2000. *Best Practices for Women Entrepreneurs in Canada*. Foundation of Canadian Women Entrepreneurs and the Royal Bank, OECD: Paris.

———. 2001a. *Background for On-Line Dialogue: Why Gender-Based Analysis?* Toronto: Canadian Congress for Learning Opportunities for Women.

———. 2001b. "Women Leaders Network Briefing Series: Talking Points to Raise with Senior Officials in your Economy." Toronto: WLN.

———. 2003. *Evaluation of the Women Leaders Network 1996-2003*. Santiago: SERNAM, Government of Chile.

Po-Chih Lee, Darlene Murphy and Steven Tzeferakos. 2001. *Performance of Canada's Manufacturing Sector*. Ottawa: Industry Canada.

Public Citizen. 2002*. "Unbalanced WTO Dispute System - Women Need Not Apply: Gender Analysis of WTO Dispute Panelists." <www.citizen.org/trade/wto/Dispute/articles.cfm?ID=5571>. Accessed June 7, 2002.

Rayman, Ruth. 1999. *Beyond Borders: Canadian Businesswomen in International Trade*. Ottawa: The Trade Research Coalition, Department of Foreign Affairs and International Trade.

Sandrasagra, Mithre, J. 2000. "Globalization Heightening Gender Inequalities." Third World Network. <http://www.twnside.org.sg/title/height.htm>. Accessed June 7, 2002.

Schetagne, Sylvain. 2000. "Maternity Leave, Parental Leave, and Self-Employed Workers: Time for Action!" Ottawa: Canadian Council for Social Development. <www.ccsd.ca/perception/234/mt.htm>. Accessed September 6, 2002.

Shiva, Vandana. 2002*. "The Effects of the WTO on Women's Rights." Third World Network. <www.twnside.org.sg/title/women-ch.htm>. Accessed June 7, 2002.

Shrybman, Steven. 1992. *Selling the Environment Short. Trading Freedom: How Free Trade Affects Our Lives, Work and Environment.* Toronto: Between the Lines Press.

Singh, Supriya and Annette Ryan. 1999. "Executive Summary: Gender Design and Electronic Commerce." Research Report No 25, Australia.

Staudt, Kathleen. 1998. *Policy, Politics and Gender.* Connecticut: Kumarian Press.

Stienstra, Deborah. 1999. "Mapping Our Place: Gender, the Global Economy and Canadian Governments." FAFIA. <www.fafia.org/resources/doc5_e.htm>. Accessed June 7, 2002.

Theobald, Steven. 2002. "Economy Becoming a Job-Making Machine." *Toronto Star.* Business Section E, Saturday, June 8.

Tibaijuka, A. 1994. "The Cost of Differential Gender Roles in African Agriculture: A Case Study of Smallholder Banana-Coffee Farms in the Kagera Region, Tanzania." *Journal of Agricultural Economics.* 45(1).

Tzannatos, Z. 1991. "Potential Gains from the Elimination of Gender Differentials in the Labour Market." In *Women's Employment and Pay in Latin America.* Edited by G. Pscharopoulos and Z. Tzannatos. Report No. 10 Latin American and Caribbean Technical Department, World Bank, Washington DC.

UNDP (United Nations Development Programme). 1995. *Human Development Report: 1995.* New York: Oxford University Press.

Walby, Sylvia. 2000. "Gender, Globalization and Democracy." *Gender and Globalization in the Twenty-First Century.* Oxford: Oxfam.

Waring, Marilyn. 1999. "Keynote Address: 1999 Women Leaders Network Meeting." Women Leaders Network, Wellington, New Zealand.

WEDO (Women's Environment and Development Organization). 1999. "WEDO Primer: Women and Trade." <http://www.wedo.org/global/wedo_primer.htm>. Accessed June 7, 2002.

Weidemann, Wesley. 1994. *Gender and Policy Implementation: A Tool for Assessment of Policy-Derived Impacts on Men and Women.* Washington D.C.: GENESYS Project/USAID.

White, Marceline. 2001. *Making Trade Work for Women: Opportunities and Obstacles.* <www.womensedge.org/trade/tradeprimer.htm>.

———. 2002. "Analysis of USTR Proposals for the FTAA from a Gender Perspective." Women's Edge. <www.womensedge.org/trade/usproposalftaa2002.htm>. Accessed August 26, 2002.

Williams, Mariama. 1998. "How Fair is Free Trade?" Development and Gender in Brief 8: Trade Policy. Sussex, U.K.: Institute of Development Studies. <http://www.ids.ac.uk/bridge//dgb8.html>. Accessed June 7, 2002.

———. 2002. *Globalisation of the World Economy: Challenges and Responses.* Berlin: Center of Concern.

Women's Support Project – Phase I. 1995. *Gender Resources for Development Projects and Organizations in Indonesia.* Jakarta: Graybridge International.

Women Working Worldwide. 1999. "World Trade and the Rights of Women Workers." *Network Bulletin.* Issue 6, Manchester, U.K. <www.poptel.org.uk/women-ww/issue_6_January_1999.htm>. Accessed June 7, 2002.

———. 2000. "World Trade and the Rights of Women Workers." *Network Bulletin.* Issue 7, Manchester, U.K. <www.poptel.org.uk/women-ww/issue_7_january_2000.htm>. Accessed June 7, 2002.

———. 2001. "World Trade and the Rights of Women Workers." *Network Bulletin.* Issue 8, Manchester, U.K. <www.poptel.org.uk/women-ww/issue_8_january_2001.htm>. Accessed June 7, 2002.

Women's NGOs and Women's Caucus in Geneva for the 2nd Ministerial Meeting of the WTO. 2002*. "Women's Groups Express 'Outrage' at WTO Outcome." Third World Network. <www.twnside.org.sg/title/groups-cn.htm>. Accessed June 7, 2002.

WTO (World Trade Organization.) 2002. "Members and Observers." <http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm> Accessed Sept. 3, 2002.

———. 2004. "WTO Organization Chart." <www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org2_e.htm>. Accessed October 20, 2004.

Zhao, John. 2000. "Brain Drain and Brain Gain: The Migration of Knowledge Workers Into and Out of Canada." *The Daily.* Statistics Canada, Centre for Education Statistics. May 24. <www.statcan.ca/Daily/English/000524/d000524a.htm>. Accessed June 7, 2002.

ENDNOTES

[1] Between the time the research was completed in mid-2003 and the publication of this report there have been several new developments at the WTO with reference to the incorporation of gender issues and in terms of the Canadian government's role in its promotion.

[2] There are gender analysis tools designed for economists who need to do in-depth analyses. Because this particular tool encourages wider participation of Canadian demographic and interest groups in the gender analysis process, it focusses at a more general conceptual level.

[3] Refer to Appendix 2 for more in-depth definitions of these three terms.

[4] The number of women with incorporated businesses more than doubled during the last decade (Hayman 1999: 3). Women now manage about 35 percent of Canada's SMEs, up from less than one fifth in 1975 (Barker 1998: 5). Between 1991 and 1996, the number of self-employed women rose by 62 percent (Barker 1998: 5). A study conducted by the Bank of Montreal (1996) indicated that women-led businesses created 1.7 million jobs in Canada (out of a total population base of about 30 million).

[5] Traders in this context refers to business owners who sell the goods or services their companies produce outside of Canada.

[6] Functional literacy is defined as the number of years of schooling a person must have to be able to function independently and effectively within a given country. In Canada, because so much of daily life and work is knowledge based, functional literacy requirements now stand at the Grade 9 level. Therefore, only 75 percent of the population is considered to have the reading and numeracy skills required to manage independently in Canadian society.

[7] This was the case at the time this research was conducted is 2002-2003. At WTO meetings in Cancun, Industry Canada officials briefed the trade minister about related gender issues as part of the participatory process.

[8] Interviews with individual SWC and DFAIT officials.

[9] Except where otherwise indicated by footnotes in parentheses the descriptive information in this section is based on an assessment of the consultative processes related to trade policy development DFAIT (2002c) has posted on its Web site. The analysis and opinions stated are those of the author.

[10] When this research was conducted, this was the case. In the interval between the completion of the research and the publication of this report, DFAIT developed a gender and trade awareness course for its trade officials and began delivering this training to its personnel in 2004.

[11] Based on individual interview with DFAIT official.

[12] Based on individual interview with CIDA gender and trade consultant.

[13] Based on interviews with 20 CIDA officials across CIDA's bilateral, policy and partnership branches.

[14] Based on individual interview with SWC official.

[15] Isis International – Manila is an Asian-based NGO that has considerable success with regard to influencing multilateral policy related to information and communication technologies, trafficking and food security within the Asia-Pacific region.

[16] Canada, the United States, Australia, Singapore and New Zealand are all members of APEC and were actively involved in the WLN process.

[17] Significant input in this list of key questions was provided by Heather Gibb of the North-South Institute in her capacity as an advisory group member for this research project.

[18] Foreign Affairs and International Trade initiated a gender awareness process in 2004.

[19] For anyone not familiar with this particular form of gender analysis, Appendix 2 contains a short summary of some of the key terms associated with it.

[20] For example, trade liberalization created millions of new jobs for women workers in Asia thus benefiting them in the productive sphere. However, research has also shown that in some sectors the long hours the women work has meant they have changed their cooking style to accommodate the fact that they have less time to carry out their responsibilities in the reproductive or domestic sphere and that this has led to nutrition levels within the family dropping. Thus, while the family benefited from the additional income of the women, there has been an unintended negative impact on family health (ILO 1997: 1).

[21] Canada is among the top 10 in the world in this ranking that measures the degree of gender equality within a country.

[22] For those with the economics background to conduct a more in-depth analysis of international trade policy, we recommend the gender and trade policy assessment tools developed by Women's Edge.

[23] Interest in this site has continued long past the actual discussion group parameters and Dial A-1 Resources received a request from the Organization for Economic Co-operation and Development Office of the Gender Co-ordinator to add this discussion group as a link to its official Web site as recently as February 2004.

[24] The need for this will differ from sector to sector depending on which indicators are used, but is a good guideline to use when developing an analysis.

[25] This is one reason we have deleted the additional categories of analysis related to legal, macro-economic policy, regulatory and administrative issues from the revised tool.

[26] It is Canadian federal government policy that all departments use gender-based analysis as a matter of course in their work. The policy, however, has not been applied consistently across all departments nor does there appear to be the means in place for the government to enforce this policy.

[27] Adair Heuchan, CIDA's Development and Trade Officer in Geneva has led the way to promote these activities and in September 2004 was awarded the Woman of the Year title by the Organization of Women in International Trade in recognition of this work.

Projects Funded through Status of Women Canada's Policy Research Fund
Call for Proposals Trade Agreements and Women

Retaining Employment Equity Measures in Trade Agreements
Lucie Lamarche, in collaboration with Rémi Bachand, Aurélie Arnaud and Rachel Chagnon

Trade Agreements, Home Care and Women's Health
Olena Hankivsky and Marina Morrow with Pat Armstrong, Lindsey Galvin and Holly Grinvalds

Engendering Canadian Trade Policy: A Case-Study of Labour Mobility in Trade Agreements
Chantal Blouin, Heather Gibb, Maire McAdams and Ann Weston
The North-South Institute

Trade Agreements, the Health Care Sector, and Women's Health
Teresa Cyrus, Lori Curtis

Women with Disabilities Accessing Trade
Deborah Stienstra, Colleen Watters, Hugh Grant, Hui-Mei Huang and Lindsey Troschuk

Increasing Gender Inputs into Canadian International Trade Policy Positions at the WTO
Dana Peebles
Kartini International

From the Fur Trade to Free Trade: Forestry and First Nations Women in Canada
Darlene Rude, Connie Deiter

Accroître l'apport des femmes dans les positions stratégiques sur la politique commerciale internationale du Canada à l'OMC

Dana Peebles
Kartini International

Recherche
en matière de politiques
Policy Research

Condition féminine Canada
Status of Women Canada

Canada

Accroître l'apport des femmes dans les positions stratégiques sur la politique commerciale internationale du Canada à l'OMC

par

Dana Peebles
Kartini International

La recherche et la publication de la présente étude ont été financées par le Fonds de recherche en matière de politiques de Condition féminine Canada. Les opinions exprimées sont celles de l'auteure et ne reflètent pas nécessairement la politique officielle de Condition féminine Canada ou du gouvernement du Canada.

Mai 2005

Condition féminine Canada se fait un devoir de veiller à ce que toutes les recherches menées grâce au Fonds de recherche en matière de politiques adhèrent à des principes méthodologiques, déontologiques et professionnels de haut niveau. Chaque rapport de recherche est examiné par des spécialistes du domaine visé à qui on demande, sous le couvert de l'anonymat, de formuler des commentaires sur les aspects suivants :

- l'exactitude, l'exhaustivité et l'actualité de l'information présentée;
- la mesure dans laquelle la méthodologie et les données recueillies appuient l'analyse et les recommandations;
- l'originalité du document par rapport au corpus existant sur le sujet et son utilité pour les organisations oeuvrant pour la promotion de l'égalité, les groupes de défense des droits, les décisionnaires, les chercheuses ou chercheurs et d'autres publics cibles.

Condition féminine Canada remercie toutes les personnes qui participent à ce processus de révision par les pairs.

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives Canada

Peebles, Dana

Accroître l'apport des femmes dans les positions stratégiques sur la politique commerciale internationale du Canada à l'OMC

Texe en français et en anglais disposé tête-bêche.
Title de la p. de t. addit.: Increasing gender inputs into Canadian international trade policy positions at the WTO.
Comprend des réf. bibliogr.
Également disponible sur l'Internet.

ISBN 0-662-68909-7
Cat. no. SW21-118/2005

1. Canada – Politique commerciale – Aspect social.
2. Commerce international – Aspect social.
3. Discrimination sexuelle en économie politique
4. Organisation mondiale du commerce.
5. Femme – Conditions économiques.
I. Canada. Condition féminine Canada
II. Titre.
III. Titre: Increasing gender inputs into Canadian international trade policy positions at the WTO.

HF1479.P53 2005 382'.92/0971 C2005-980105-0F

Gestionnaire de projet : Amr Elleithy et Jo Anne de Lepper, Condition Féminine Canada
Coordination de l'édition et de la traduction : Cathy Hallessey, Condition féminine Canada
Révision et mise en page : PMF Editorial Services Inc. / PMF Services de rédaction inc.
Traduction : Lexi-Tech International

Pour d'autres renseignements, veuillez communiquer avec la :
Direction de la recherche
Condition Féminine Canada
123, rue Slater, 10e étage
Ottawa (Ontario) K1P 1H9
Téléphone : (613) 995-7835
Télécopieur : (613) 957-3359
ATME : (613) 996-1322

Ce document peut également être téléchargé à partir du site Web de Condition féminine <http://www.swc-cfc.gc.ca/>.

RÉSUMÉ ANALYTIQUE

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) négocie des accords commerciaux qui pourraient avoir d'importantes répercussions positives et négatives sur différents groupes de femmes et d'hommes au Canada. Jusqu'à maintenant, la prise en compte des questions liées aux sexes dans le présent processus a été minime dans le cadre de l'élaboration de la politique commerciale du Canada et à l'OMC. Pour aider à corriger cette lacune, nous avons élaboré un projet de modèle de défense des droits axé sur l'égalité des sexes et le commerce ainsi qu'un outil d'analyse comparative entre les sexes portant sur le commerce. Le modèle de défense des droits est conçu pour jouer un rôle consultatif auprès des principaux organismes du secteur public canadien chargés d'élaborer les positions de négociation du Canada à l'OMC. Le cadre d'analyse comparative entre les sexes portant sur le commerce est conçu pour aider les non-économistes à analyser l'impact des accords commerciaux de l'OMC sur des groupes précis d'hommes et de femmes. Le modèle de défense des droits et l'outil d'analyse comparative entre les sexes ont été mis à l'essai par le truchement d'un groupe national de concertation en ligne. Cette rétroaction a par la suite été intégrée à la conception et aux recommandations afférentes en vue de suivis au sein du secteur public. La présente recherche est complétée par un résumé des principales questions d'égalité entre les sexes reliées à des accords commerciaux précis de l'OMC.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE D'ACRONYMES iv

PRÉFACE v

RÉSUMÉ vi

1. ÉLABORER UN MODÈLE CANADIEN DE DÉFENSE DES DROITS ET D'ANALYSE COMPARATIVE ENTRE LES SEXES 1
   - Méthodologie 2
   - Contenu et approche 3

2. POURQUOI L'ÉGALITÉ ENTRE LES SEXES ET LE COMMERCE? 5
   - Qu'est-ce que l'égalité des sexes? 5
   - Lien entre égalité entre les sexes et commerce 6
   - Lien entre la pauvreté et l'égalité entre les sexes 7
   - Impact d'une politique commerciale différentielle 8
   - Résumé des liens entre l'égalité entre les sexes et le commerce 10

3. LES RÔLES DE CHAQUE SEXE DANS UN CONTEXTE DE COMMERCE INTERNATIONAL 12
   - Les Canadiennes en tant que négociantes 12
   - Style d'affaires des femmes 13
   - Défis pour les femmes entrepreneuses 15
   - Résumé des principales questions liées aux sexes en rapport avec le commerce pour les femmes d'affaires canadiennes 18
   - Liens avec les négociations commerciales de l'OMC 19
   - Les femmes en tant que travailleuses 19
   - Les femmes en tant que travailleuses non rémunérées 21
   - Les femmes en tant que consommatrices 23

4. CRÉER UN MODÈLE CANADIEN DE DÉFENSE DES DROITS CONCERNANT L'ÉGALITÉ DES SEXES ET LE COMMERCE 25
   - Situation actuelle de l'apport des deux sexes dans les négociations des politiques par le Canada à l'OMC 25
   - Processus de consultation au MAECI 26
   - Groupe de travail sur les femmes entrepreneuses 32
   - Rôle de l'ACDI 32
   - Rôle de Condition féminine Canada 33
   - Défis 33

5. MODÈLES DE DÉFENSE DES DROITS RELATIVEMENT AU COMMERCE ET À L'ÉGALITÉ ENTRE LES SEXES 35
   - Le Réseau des femmes dirigeantes comme modèle éventuel 36

Nécessité de volets national et international de la défense des droits 38
Perspectives a représenter 38
Processus national 39
Un modèle canadien de défense des droits relativement au commerce et à l'égalité entre les sexes 39
Processus de défense des droits et action internationale 46

6 ANALYSE COMPARATIVE ENTRE LES DEUX SEXES AXÉE SUR LE COMMERCE 49
Modèles d'analyses comparatives entre les deux sexes 49
Analyse comparative entre les sexes axée sur le commerce 51
Composer avec l'absence de données non regroupées selon le sexe 56
Comment utiliser le cadre d'analyse de l'égalité entre les sexes et la politique commerciale 57
Lignes directrices concernant la liste de vérification des groupes démographiques 61
Résumé 64

7 RÉACTION DU GROUPE DE CONCERTATION AUX MODÈLES DE DÉFENSE DES DROITS DES FEMMES ET DU COMMERCE ET D'ANALYSE COMPARATIVE ENTRE LES SEXES AXÉE SUR LE COMMERCE 65
Méthodologie 65
Résumé des réponses 67
Résumé 72

8 RECOMMENDATIONS 75
Affaires étrangères et Commerce international 75
Industrie Canada 76
Condition Féminine Canada 77
Agence canadienne de développement international 78
Agriculture et Agroalimentaire Canada 79

9 LA VUE D'ENSEMBLE : PRINCIPALES QUESTIONS LIÉES À L'ÉGALITÉ ENTRE LES DEUX SEXES À L'OMC 80
Structure et mandat de l'Organisation mondiale du commerce 80
Préoccupations de la société civile et du milieu universitaire 82
Obstacles commerciaux non tarifaires 83
Principales questions liées à l'égalité des sexes et au commerce à l'OMC 83
Absence de femmes à l'OMC 86
Résumé des principales questions sexospécifiques 96

ANNEXE 1 : RÉSUMÉ DES RÉALISATIONS DU WLN PAR ANNÉE, DE 1996 À 2003 98
ANNEXE 2 : DÉFINITION DES TERMES DE L'ANALYSE COMPARATIVE ENTRE LES SEXES D'APRÈS LE CADRE ANALYTIQUE DE HARVARD 101

ANNEXE 3 : ORGANIGRAMME DE L'OMC 102

BIBLIOGRAPHIE 103

NOTES EN FIN D'OUVRAGE 112

LISTE D'ACRONYMES

AAC	Agriculture et Agroalimentaire Canada
ACDI	Agence canadienne de développement international
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AFA	Accord sur l'agriculture
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis
ALÉNA	Accord de libre-échange nord-américain
APEC	Coopération économique Asie-Pacifique
ASF	Accord sur les services financiers
CCA	Comité canadien d'action sur le statut de la femme
CCCFNE	Conseil consultatif sur la condition féminine de la Nouvelle-Écosse
CEE	Communauté économique européenne
CFC	Condition Féminine Canada
CIFL	Confédération internationale des syndicats libres
CPAECI	Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GCSCE	Groupe de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
IDSDH	Indicateur des disparités entre les sexes dans le développement humain
IGTN	International Gender and Trade Network
IWGGT	Informal Working Group on Gender and Trade
MACS	Matrice d'analyse comparative entre les sexes
MAECI	Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
MEPC	Mécanisme d'examen des politiques commerciales
MIC	Mesures concernant les investissements liées au commerce
NFWBO	Fondation nationale pour les femmes propriétaires d'entreprises
OEA	Organisation des États américains
OIT	Organisation internationale du Travail
OMC	Organisation mondiale du Commerce
ONG	Organisation non gouvernementale
PME	Petites et moyennes entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
RHDCC	Ressources humaines et Développement des compétences Canada
SOM	Réunion des hauts fonctionnaires
SPS	Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires
UNICEF	Fonds des Nations Unies pour l'enfance
WEDO	Organisation des femmes pour l'environnement et le développement
WEEF	Women's Empowerment and Equality Framework
WLN	Réseau des femmes dirigeantes
ZLÉA	Zone de libre-échange des Amériques

PRÉFACE

Une bonne politique publique est fonction d'une bonne recherche en matière de politiques. C'est pour cette raison que Condition féminine Canada a établi le Fonds de recherche en matière de politiques en 1996. Il appuie la recherche indépendante en matière de politiques sur des enjeux liés au programme gouvernemental qui doivent faire l'objet d'une analyse comparative entre les sexes. L'objectif visé est de favoriser les débats publics sur les enjeux liés à l'égalité des sexes et de permettre aux personnes, groupes, responsables de l'élaboration des politiques et analystes des politiques de participer plus efficacement à l'élaboration des politiques.

La recherche peut porter sur des enjeux nouveaux et à long terme ou sur des questions urgentes et à court terme dont l'incidence sur chacun des sexes requiert une analyse. Le financement est accordé au moyen d'un processus d'appel de propositions ouvert et en régime de concurrence. Un comité externe, non gouvernemental, joue un rôle de premier plan dans la détermination des priorités de la recherche, le choix des propositions financées et l'évaluation du rapport final.

Le présent rapport de recherche fait suite à un appel de propositions lancé en août 2001, sous le thème « Les accords commerciaux et les femmes ». D'autres recherches financées par Condition féminine Canada sur le même thème examinent, par exemple : les répercussions des engagements commerciaux du Canada qui ont trait à la mobilité de la main-d'oeuvre; l'effet des accords commerciaux sur les soins de santé au Canada, les répercussions des accords de libre-échange sur les Canadiennes autochtones au plan social, économique, culturel et environnemental; la formulation de modèles canadiens devant permettre d'intégrer aux accords commerciaux des considérations liées à l'égalité entre les sexes; les répercussions des accords commerciaux sur les mesures proactives d'emploi qui visent les femmes dans le secteur privé canadien, ainsi que les effets des accords commerciaux sur les femmes handicapées.

Une liste complète des projets de recherche financés dans le cadre de cet appel de propositions se trouve à la fin du présent rapport.

Nous remercions les chercheuses et les chercheurs de leur apport au débat sur les politiques gouvernementales.

RÉSUMÉ

En général, la politique commerciale internationale a des répercussions différentes sur les femmes et les hommes en raison de leurs conditions socioéconomiques différentes. L'Organisation mondiale du Commerce (OMC) négocie des accords commerciaux qui pourraient avoir d'importantes répercussions positives et négatives sur différents groupes d'hommes et de femmes au Canada. L'examen des questions liées aux sexes dans ce processus de négociations commerciales a été minime jusqu'à ce jour, tant au sein de l'OMC que dans le cadre du processus d'élaboration des politiques commerciales du Canada. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a mis en place un processus de consultation afin de savoir ce que pensent les Canadiennes et les Canadiens des positions de négociation et de la politique commerciale du Canada à l'OMC. Cependant, ce processus n'a pas encore pris en compte explicitement et systématiquement la nécessité d'inclure une perspective liée aux sexes dans la politique commerciale du Canada. En conséquence, la voix des femmes est pratiquement exclue de ce processus.

Pour régler ce problème, nous avons élaboré un projet de modèle de défense des droits axé sur le commerce et les sexes ainsi qu'un outil d'analyse comparative entre les sexes et la politique commerciale. Le modèle de défense des droits est conçu pour jouer un rôle consultatif auprès des principaux organismes du secteur public canadien chargés de l'élaboration de positions de négociation du Canada à l'OMC ou qui influent sur ce processus. Il s'agit notamment du MAECI, d'Industrie Canada et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) ainsi que de Condition féminine Canada (CFC) et de l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

Nous recommandons un modèle de défense des droits axé sur les sexes et le commerce qui prenne la forme d'un comité conjoint composé de représentantes et représentants des secteurs public et privé, de la société civile et du milieu universitaire, et nous recommandons que l'on s'emploie à faire en sorte que le gouvernement canadien fasse la promotion de l'intégration systématique des questions liées aux sexes dans les politiques commerciales et les accords commerciaux à l'OMC. Nous recommandons aussi que ce comité soit doté de pouvoirs semblables à ceux du Conseil consultatif d'Équipe Canada inc. Ainsi, tous les renseignements qu'il donne au gouvernement du Canada formeraient un processus bidirectionnel qui comporterait un certain niveau de reddition de comptes.

Pour appuyer le travail du comité conjoint, nous avons mis au point un outil d'analyse comparative entre les sexes et d'analyse des politiques commerciales pour venir en aide à tout groupe démographique ou d'intérêt qui essaie d'évaluer l'impact possible et réel des accords commerciaux de l'OMC sur des groupes précis d'hommes et de femmes au Canada et pour contribuer au processus d'élaboration de la politique commerciale du Canada. Pour cet outil d'analyse comparative entre les sexes, nous nous sommes inspirés de modèle actuel d'analyse comparative entre les sexes relatif à la politique et nous l'avons adapté afin d'analyser les dimensions précises de la politique commerciale d'un point de vue tenant compte des sexospécificités. Nous avons également conçu l'outil d'analyse pour qu'il puisse être utilisé par des non-économistes.

Nous avons eu recours à deux processus pour obtenir une rétroaction et des observations sur le projet de modèle de défense des droits axé sur les sexes et le commerce et sur le projet d'outil d'analyse comparative entre les sexes et la politique commerciale. Le premier processus visait à faire l'essai sur le terrain de l'outil d'analyse comparative entre les sexes et la politique commerciale lors d'un atelier pilote sur l'intégration des sexes auprès du personnel chargé des politiques de l'Organisation des États américains. Le deuxième processus consistait à organiser un groupe de concertation en ligne à l'échelon national en anglais et en français. Nous avons invité un groupe varié de Canadiens et Canadiennes et d'organisations canadiennes ayant un intérêt manifeste pour les questions liées aux sexes et au commerce à nous faire part de leurs observations relativement au modèle de défense des droits et à l'outil d'analyse comparative entre les sexes et, par la suite, nous avons apporté des révisions en nous fondant sur cette rétroaction.

Nous avons fait rapport des recommandations et observations précises faites par les personnes qui ont participé au groupe de concertation et nous avons formulé une série de recommandations à l'intention du secteur public concernant les mesures qui pourraient être prises pour veiller à ce que les points de vue tenant compte des sexospécificités soient intégrés de façon systématique aux positions en matière de politique commerciale du Canada à l'OMC et à promouvoir l'adoption d'une politique d'intégration des sexes à l'OMC. Ces recommandations portent principalement sur des initiatives que CFC, le MAECI, l'ACDI et AAC pourraient entreprendre pour appuyer l'adoption d'une politique d'intégration des sexes à l'OMC, notamment une collaboration avec d'autres pays pour exercer des pressions en faveur de l'intégration d'une politique favorisant un souci de parité entre les sexes. Ces recommandations demandent au MAECI de recourir systématiquement à une analyse comparative des sexes et à des études d'impact pour l'élaboration de la politique commerciale canadienne, en particulier dans le contexte de l'OMC. Le gouvernement canadien doit aider à mettre sur pied et à appuyer la formation d'un comité de parrainage plurisectoriel sur les questions liées aux sexes et au commerce à l'OMC de façon à assurer un apport direct des Canadiennes et Canadiens provenant d'une pluralité de secteurs au sein du processus d'élaboration de la politique commerciale.

Dans le but d'inscrire les principales questions liées aux sexes et au commerce à l'OMC dans un contexte plus pertinent pour un plus grand nombre de Canadiennes et de Canadiens, nous avons également préparé une brève description de la façon dont l'OMC est structurée et un résumé des principales questions d'égalité des sexes reliées à des accords commerciaux précis de l'OMC que différents organismes et chercheurs et chercheuses ont qualifiées d'essentielles.

1. ÉLABORER UN MODÈLE CANADIEN DE DÉFENSE DES DROITS ET D'ANALYSE COMPARATIVE ENTRE LES SEXES

La politique commerciale n'est pas sans distinction de sexe. Le passage à une libéralisation accrue des échanges à l'échelle planétaire signifie qu'il est essentiel de comprendre les différentes répercussions que les politiques commerciales peuvent avoir sur les hommes et les femmes en raison des différentes conditions dans lesquelles ils évoluent dans une situation donnée. Parallèlement, la plupart des gouvernements et des organisations commerciales multilatérales affirment que le but ultime de leurs politiques de libéralisation des échanges est de parvenir à un développement durable et à une prospérité économique pour leurs populations. Nous postulons que, sans la participation active des femmes et sans une véritable prise en compte des questions liées aux sexes dans le débat sur le commerce, on ne peut atteindre cet objectif. Nous soutenons également que, sans une analyse comparative appropriée entre les sexes, il ne sera pas possible de déterminer toute l'incidence des politiques commerciales internationales sur les populations diversifiées d'un pays.

Le gouvernement du Canada a été passablement proactif et novateur en ce qui concerne la politique commerciale et l'égalité des sexes et pour ce qui est de fournir des appuis en matière de programme pour les femmes entrepreneuses et exportatrices. Un grand nombre de ces initiatives ont connu un très vif succès. Même si, en haut lieu, on s'intéresse beaucoup aux questions de politiques commerciales internationales, au moment de la recherche initiale pour la présente étude[1], le gouvernement canadien n'avait pas encore eu recours à une approche uniforme d'intégration des questions liées aux sexes dans sa politique commerciale. Cette situation est particulièrement critique lorsque nous examinons l'incidence possible des actuels accords commerciaux que l'on est en train de négocier à l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Le processus des négociations commerciales de l'OMC est très long et très complexe. Il s'agit d'un processus dirigé par le gouvernement. À ce titre, il n'est pas facile pour des groupes externes d'exercer une influence. Il y a aussi une absence générale de sensibilisation aux solides liens entre le commerce et les sexes parmi les représentants du milieu du commerce et d'autres représentants gouvernementaux. À l'exception d'une petite coalition officieuse d'organisations de femmes connue sous le vocable de Caucus des femmes, même un grand nombre d'organisations de la société civile qui préconisent un changement au sein de l'OMC ont tendance à se concentrer davantage sur des questions liées à la gouvernance et au travail au sein de l'OMC qu'elles ne le font pour celles qui ont trait aux sexes.

Ces facteurs constituent un solide argument en faveur de la création d'un organisme canadien de défense des droits axé sur le commerce et les sexes qui contribuerait à l'élaboration de positions canadiennes concernant les processus de négociation et les accords commerciaux de l'OMC. Pour être efficace, cet organisme de défense des droits doit avoir une représentation plurisectorielle. Sans cette collaboration, il est improbable que la voix d'un secteur donné soit suffisamment forte pour promouvoir l'intégration des points de vue tenant compte des sexospécificités dans les positions du Canada en matière de politique commerciale à l'OMC. Il se peut que cela crée un problème parce que de nombreux groupes

démographiques et d'intérêts précis au Canada ont des programmes incompatibles et ne s'entendent pas sur ce que devraient être les positions en matière de politique commerciale du Canada à l'OMC.

Nous proposons que le gouvernement du Canada, par l'entremise du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), de concert avec Industrie Canada, l'Agence canadienne de développement international (ACDI), Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) et Condition féminine Canada (CFC), prenne l'initiative de collaborer avec le secteur privé, la société civile et le milieu universitaire pour former un comité conjoint ou un groupe de travail qui puisse contribuer de façon importante à l'élaboration de positions canadiennes non sexistes relativement aux négociations de l'OMC. Dans le but d'aider à ce processus, nous avons également mis au point un outil d'analyse comparative entre les sexes axé sur le commerce conçu pour être utilisé autant par des économistes que des non-économistes.[2]

Peu importe la théorie dont s'inspirent les positions présentées, tous peuvent bénéficier d'un accès à des outils d'analyse comparative entre les sexes pour renforcer et appuyer leurs positions de défense des droits. En cherchant à trouver des façons efficaces de préconiser l'utilisation plus institutionnalisée d'une analyse comparative entre les sexes au sein de l'OMC et en utilisant eux-mêmes ces outils, ils peuvent également créer un meilleur consensus sur certaines questions courantes de défense des droits liées aux sexes et au commerce.

Méthodologie

La recherche à effectuer pour le présent rapport comportait les étapes suivantes :

- Réaliser une analyse documentaire des questions liées aux sexes et au commerce au Canada et à l'OMC, ainsi qu'une analyse documentaire sur des modèles d'analyse comparative entre les sexes relativement à la politique.

- Interviewer dix fonctionnaires de CFC, d'Industrie Canada et du MAECI qui oeuvrent dans le domaine du commerce international et 20 fonctionnaires affectés à un éventail de programmes à l'ACDI.

- Élaborer un projet de modèle de défense des droits relatif aux sexes et au commerce à l'OMC afin de contribuer à l'élaboration de positions en matière de politique commerciale du Canada à l'OMC.

- Choisir un modèle d'analyse comparative entre les sexes et la politique se fondant sur l'analyse documentaire, et l'adapter pour qu'il corresponde à un cadre d'analyse comparative entre les sexes davantage axé sur le commerce. S'inspirer d'éléments d'autres outils d'analyse comparative entre les sexes et inclure des catégories supplémentaires et plus précises d'analyse dans l'outil adapté.

- Mettre à l'essai sur le terrain le modèle adapté dans le cadre d'un processus de formation sur l'intégration des sexes auprès de décideurs de l'Organisation des États américains (OEA).

- Mettre sur pied un groupe de concertation national français et anglais en ligne afin d'obtenir une rétroaction sur le projet de modèle de défense des droits relié aux sexes et au commerce et le projet d'outil d'analyse comparative entre les sexes et la politique commerciale.

- Peaufiner et adapter le modèle de défense des droits relié aux sexes et au commerce et l'outil d'analyse comparative entre les sexes et la politique commerciale en se servant de la rétroaction du groupe de concertation.

- Intégrer la rétroaction du comité consultatif de recherche de CFC aux révisions finales.

Contenu et approche

L'objectif est de fournir aux Canadiennes et aux Canadiens un modèle de défense des droits concernant l'égalité entre les sexes afin d'appuyer leurs efforts de démarchage au sein de l'OMC et de leurs propres collectivités. Érigé comme un modèle générique qui peut incorporer des groupes démographiques diversifiés, il est conçu pour faciliter l'apport des Canadiens et des Canadiennes concernant les façons les plus efficaces d'intégrer des considérations reliées à l'égalité entre les sexes dans l'élaboration de positions en matière de politique commerciale du Canada à l'OMC.

Le modèle de défense des droits repose sur la prémisse voulant que le fait de travailler à modifier les systèmes actuels de l'intérieur et de les rendre plus sensibles aux forces externes diversifiées constitue une forme efficace de défense des droits. D'autres stratégies de défense des droits sont également importantes dans le contexte politique canadien et international, mais elles ne fonctionnent pas toutes d'une façon très efficace au sein du système gouvernemental canadien ou de concert avec ce dernier. On a absolument besoin d'un modèle national axé sur le commerce et l'égalité entre les sexes qui fonctionne ainsi et qui peut compléter, mais non pas remplacer, d'autres efforts de défense des droits qui portent sur une transformation totale des régimes patriarcaux de commerce et de politique.

Le rapport compte sept sections :

- la justification pour relier le commerce et l'égalité entre les sexes;
- les différents rôles de genre que les Canadiennes jouent dans un contexte de commerce international;
- la proposition d'un modèle de défense des droits;
- l'outil d'analyse comparative entre les sexes axé sur le commerce et la façon de le mettre en application;
- les résultats des réactions du groupe de concertation national aux modèles de défense des droits et d'analyse comparative entre les sexes;

- une série de recommandations en matière de politique publique relativement au processus proposé de défense des droits et à l'utilisation de l'outil d'analyse comparative entre les sexes;
- les principales questions liées aux sexes relativement aux accords commerciaux de l'OMC et leurs répercussions pour la recherche en matière de politique commerciale à venir du Canada.

La présente analyse est présentée du point de vue des femmes en tant que commerçantes et propriétaires d'entreprises, travailleuses, mères et fournisseuses de soins, et en tant que consommatrices. On discute également des questions d'accès et de contrôle concernant l'élaboration d'une politique commerciale et d'une politique non sexiste.

L'accent est mis sur les petites et les très petites entreprises dans lesquelles on retrouve la vaste majorité des femmes propriétaires d'entreprises au Canada. Étant donné la nature de l'économie canadienne, l'analyse se concentre sur les entrepreneuses, les productrices et les travailleuses du secteur structuré. L'accent est mis sur le rôle du secteur public au Canada étant donné que le système de l'OMC est un processus dirigé par des gouvernements. Les modèles de défense des droits et d'analyse comparative entre les sexes aident le secteur privé, la société civile et le milieu universitaire à exercer une influence sur les processus gouvernementaux reliés aux négociations commerciales du Canada à l'OMC.

Le cadre d'analyse comparative entre les sexes vient compléter ce processus. Il facilite l'analyse des différences et des rapports entre les femmes et les hommes dans une situation ou un secteur donné relativement au commerce. Il ne présuppose pas que toutes les femmes sont toujours désavantagées et que tous les hommes sont toujours en position prédominante. Au contraire, il examine les facteurs qui déterminent la condition réelle des femmes et des hommes dans un secteur particulier et les appuis précis en matière de politique dont ils ont chacun besoin pour parvenir à une prospérité globale et satisfaire à leurs besoins prioritaires.

À l'OMC, la voix des femmes est presque totalement absente des débats sur le commerce et la sexospécificité. Il s'agit d'une grave omission que le gouvernement du Canada doit chercher activement à corriger. Les modèles de défense des droits et d'analyse comparative entre les sexes sont une tentative de veiller à ce que les différentes voix des Canadiennes soient entendues à la table de négociations. Pour cette raison, le modèle de défense des droits est plurisectoriel et le modèle d'analyse comparative entre les sexes cherche principalement à identifier tous les groupes démographiques dont il faut tenir compte et qu'il faut consulter dans l'élaboration d'une politique commerciale canadienne à l'OMC.

2. POURQUOI L'ÉGALITÉ ENTRE LES SEXES ET LE COMMERCE?

Qu'est-ce que l'égalité des sexes?

La première étape qui permettra de comprendre le lien entre l'égalité des sexes et le commerce consiste à définir et à comprendre la notion d'égalité entre les sexes. Cette notion n'est pas synonyme des questions concernant les femmes et ne s'y limite pas. Au contraire, elle renvoie aux rapports socialement déterminés entre les hommes et les femmes, les façons dont ils interagissent et l'incidence que leurs conditions, attentes et rôles différents ont sur chacun et chacune d'entre eux, sur eux-mêmes et sur les possibilités qui s'offrent à eux.

La présente étude examine les rôles de genre diversifiés que jouent les hommes et les femmes, et leurs implications pour la politique commerciale du Canada du point de vue à la fois de l'égalité entre les sexes et de l'équité entre les sexes. Dans le présent cas, l'égalité entre les sexes renvoie au fait de rendre les choses égales pour les deux sexes tandis que l'équité entre les sexes signifie le fait d'être équitable pour les deux sexes. Dans le dernier cas, on vise à parvenir à l'égalité dans les résultats plutôt que de compter seulement sur le fait d'essayer de promouvoir des chances égales pour les hommes et les femmes. La raison de cette situation est que les hommes et les femmes n'attribuent peut-être pas la même priorité à des aspects précis du commerce international étant donné que leurs conditions et leurs places ne sont pas les mêmes dans le marché international. D'un point de vue tenant compte des sexospécificités, pour qu'une politique commerciale soit équitable, elle doit peut-être inclure deux dispositions entièrement différentes visant à répondre aux conditions et besoins différents des hommes et des femmes ainsi qu'à ceux de groupes démographiques et économiques différents.

À l'heure actuelle, la façon dont la politique commerciale est élaborée, la perception de son incidence et la détermination des questions jugées importantes sur la scène commerciale internationale obéissent à une approche biaisée, fortement teintée d'un point de vue masculin. Pour ces raisons, même si l'analyse comparative entre les sexes porte principalement sur l'incidence des rapports économiques et sociaux des hommes et des femmes entre eux, la présente étude met en lumière les principaux enjeux commerciaux qui sont extrêmement importants pour les femmes au Canada. L'objectif est d'instaurer une compréhension et une sensibilisation plus profondes de ces questions liées aux sexes en ce qui concerne le commerce et de la façon dont elles s'adaptent au contexte des relations entre les sexes à l'échelle mondiale, et au Canada.

Cependant, il faut comprendre tout d'abord la signification de relations entre les sexes dans ce contexte. Le principe de base veut que les hommes et les femmes vivent des conditions socioéconomiques différentes dans toutes les sociétés. Par conséquent, une politique commerciale peut avoir une incidence différente sur les hommes et les femmes ainsi que sur des sous-groupes différents d'hommes et de femmes. Une analyse comparative efficace entre les sexes doit également tenir compte des questions de classe, de race, d'ethnicité et d'autres identificateurs clés, en plus de la question des relations de pouvoir entre les hommes et les femmes dans toutes ces catégories d'analyses. Il est également nécessaire d'examiner de quelle façon des politiques commerciales précises influent sur

l'accès qu'ont les hommes et les femmes aux ressources dont ils ont besoin pour gagner leur vie, administrer leur ménage et interagir au sein de leurs collectivités, ainsi que sur la façon dont les hommes et les femmes exercent un contrôle sur ces mêmes ressources.

Lien entre égalité entre les sexes et commerce

Les femmes en tant qu'intervenantes économiques

Les Canadiennes sont des intervenantes économiques importantes dans leurs rôles de femmes d'affaires (productrices de biens et de services) et de travailleuses. Elles appuient aussi activement les économies mondiales et locales en s'assurant que d'autres travailleurs, des hommes et des enfants, sont nourris, vêtus, adéquatement logés et prêts à travailler. Elles sont les principales fournisseuses de soins aux jeunes enfants et aux personnes âgées, aux membres de leur famille malades ou handicapés. De plus, les femmes consacrent un nombre considérable d'heures à un travail non rémunéré pour appuyer les activités politiques et sociales de base de la collectivité. La politique commerciale et la pratique ont tendance à omettre et exclure les rôles multiples des femmes parce qu'une grande partie du travail des femmes n'est pas rémunérée et, par conséquent, n'est pas consignée dans les statistiques nationales, et que les rôles de genre plus traditionnels des Canadiennes sont souvent sous évalués.

Il existe aussi une tendance à considérer les femmes comme des intervenantes passives dans tout le débat sur le commerce. Nous soutenons que le travail rémunéré et non rémunéré des femmes dans les sphères productives, reproductives et sociales ou politiques[3] est le fondement du succès des actuelles tendances en matière de commerce, et que le travail des femmes est un élément clé qui alimente le régime du commerce international. Bien comprendre cette notion constitue un point de départ essentiel de toute analyse fondée sur les sexes, et axée sur le commerce.

Deux grands arguments sous-tendent ce principe. Tout d'abord, les femmes contribuent beaucoup plus au secteur productif de l'économie qu'on veut bien le reconnaître en général. Par exemple, à l'échelle mondiale, environ le quart ou le tiers des entreprises appartiennent à des femmes (NFWBO 1997). De ce groupe, 39 pour 100 des femmes d'affaires participent au commerce international (NFWBO 1998). Cette tendance vaut également dans le contexte canadien.[4]

Ensuite, les femmes consacrent un nombre important d'heures de travail non rémunéré dans des entreprises familiales, dans les exploitations agricoles familiales, dans le ménage et dans la collectivité, ainsi que dans le secteur non structuré. Le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) a calculé que les transactions du marché mondial s'élevaient à 23 billions de dollars US de la production mondiale. En 1995, le PNUD a déterminé que, si les activités non rémunérées dans le monde étaient traitées comme des opérations du marché aux salaires en vigueur, elles représenteraient 16 billions de dollars US. La part des femmes de cette contribution non monnayable et invisible est de 11 billions de dollars US (PNUD 1995 : 57-59). Pour mettre cette donnée en perspective, si nous additionnons les opérations du marché mondial à l'estimation du PNUD concernant la production mondiale non rémunérée, la part des femmes du total est supérieure à 28 pour 100 *uniquement* avec leur travail non rémunéré. Si les données relatives à la production mondiale officielle étaient disponibles

dans un format non regroupé selon le sexe, compte tenu de l'importance des entreprises appartenant à des femmes et de leur contribution globale en tant que travailleuses rémunérées et non rémunérées, nous sommes convaincus que cette donnée atteindrait facilement, et même dépasserait, la marque de 50 pour 100.

La contribution des femmes à la production mondiale signifie qu'elles constituent des parties prenantes importantes dans le commerce international. Si l'économie mondiale était une entreprise et que les femmes avaient droit à des parts en fonction de leur rendement et de leur contribution, elles détiendraient un nombre important de voix.

Les femmes ont non seulement un point de vue unique à offrir, leurs préoccupations comprennent de façon générale un regroupement beaucoup plus large de personnes qu'elles-mêmes. Des économistes de la Banque mondiale ont indiqué que, dans de nombreux pays, l'argent investi dans les femmes a en général une incidence positive sur leurs enfants et la famille immédiate, une constatation qui a des répercussions à long terme pour la croissance et le développement réussis du pays (Tzannatos 1991).

Lien entre la pauvreté et l'égalité entre les sexes

Un autre facteur important dont la politique commerciale internationale doit tenir compte est le fort lien entre la pauvreté et l'égalité entre les sexes. Les Nations Unies estiment que 70 pour 100 des pauvres dans le monde sont des femmes et des filles (White 2002 : 5). Une raison clé de cette corrélation a trait au travail non rémunéré principal des femmes quant à la procréation et à l'éducation des enfants. Dans un monde qui met de plus en plus l'accent sur l'économie et l'argent, de nombreux pays, dont le Canada, ont attribué un faible statut et une faible valeur au travail génésique des femmes.

Les responsabilités domestiques des femmes prennent aussi un temps considérable et font concurrence au temps qu'elles ont pour gagner un revenu. Même au Canada, après des années de changements sociaux et économiques qui favorisent une plus grande égalité entre les sexes au sein de la population active, le revenu des femmes est toujours, en moyenne, inférieur du tiers à celui des hommes. Même si les Canadiennes reçoivent maintenant une rémunération semblable lorsqu'elles occupent les mêmes emplois que les hommes, davantage de femmes continuent d'être dans des secteurs qui rémunèrent beaucoup moins que les secteurs à prédominance masculine. Les travailleuses continuent encore de faire l'objet d'une discrimination systémique relativement aux choix d'emplois. Leurs revenus inférieurs et quelques impacts persistants d'un système avant tout patriarcal ont également fait que, jusqu'à tout récemment, les Canadiennes ont eu beaucoup moins accès à la propriété et à d'autres biens que les hommes.

Une analyse détaillée des causes sous-jacentes de la pauvreté chez les femmes et les filles au Canada mettrait en évidence plusieurs autres facteurs reliés à l'égalité entre les sexes (p. ex., le lien entre l'état matrimonial et la pauvreté ou l'incidence de la réduction des services sociaux sur la pauvreté ou la charge de travail des femmes). Étant donné qu'elle touche de si nombreux aspects de la vie des gens et qu'elle est censée donner lieu à une prospérité générale pour une proportion beaucoup plus grande de la population mondiale, les décideurs de la politique

commerciale internationale doivent également analyser les liens entre l'égalité des sexes, la pauvreté et le commerce. Les trois sont inextricablement liés.

Impact d'une politique commerciale différentielle

Parce que les femmes travaillent dans de très nombreuses sphères à la fois, il est important d'évaluer l'impact éventuel de la politique commerciale dans les trois principales sphères de travail des femmes. Une politique peut avoir une incidence positive dans une sphère qui se trouve annulée par un impact négatif dans une autre. Par exemple, la libéralisation du commerce a créé des perspectives d'emplois pour les femmes dans le secteur manufacturier dans les pays en voie de développement. Cependant, pour certaines femmes, cette libéralisation a également entraîné une augmentation de la durée de leur journée de travail et une diminution de leurs droits dans le domaine du travail. Bien que la situation sociale et la situation économique des femmes aient augmenté dans certaines familles, du fait qu'elles gagnent un revenu, cela s'est fait parfois aux dépens de leur situation juridique et de leur santé du fait qu'elles travaillent pendant plus longtemps ou qu'elles sont exposées à des conditions de travail dangereuses. Il faut effectuer une analyse semblable dans le contexte canadien.

En raison de la complexité des relations entre les sexes et des nombreux facteurs qui déterminent la répartition du travail entre les hommes et les femmes dans les trois sphères de travail, il n'est pas possible d'examiner la politique commerciale comme s'il s'agissait d'une intervention « taille unique ». La libéralisation des échanges n'est pas une prescription magique qui profitera automatiquement à tous les groupes d'hommes et de femmes. Cagatay (2001 : 5) a fait remarquer que les hommes et les femmes ont « une maîtrise différente des ressources au sein de l'économie ». Compte tenu de cet aspect et des différentes conditions, les politiques commerciales n'influent pas de la même façon sur elles.

L'envers de cet principe est que les inégalités actuelles profondes entre les sexes peuvent agir comme un frein sur la croissance économique (Cagatay 2001 : 5). La politique commerciale n'a pas seulement une incidence sur les femmes, ces dernières ont une incidence sur la politique commerciale. Ces études récentes indiquent que l'inégalité entre les sexes est un facteur clé qui détermine le rythme de croissance de l'économie nationale et les questions reliées aux sexes ont un grand impact sur l'efficience économique d'un pays.

Tzannatos (1991), un économiste de la Banque mondiale, a fait remarquer que la recherche sur l'inégalité entre les sexes sur le marché du travail indique que le fait d'éliminer la discrimination fondée sur le sexe dans les perspectives d'emplois et la rémunération pourrait faire augmenter le revenu des femmes et le revenu national. En Amérique latine, des économistes ont projeté que non seulement la rémunération des femmes pourrait augmenter d'environ 50 pour 100, mais la production nationale pourrait augmenter de 5 pour 100 à la suite de la répartition plus efficiente du travail (Tzannatos 1991). Si les femmes ont plus d'argent à investir dans leurs propres entreprises et pour acheter des biens de consommation, cela aura une incidence positive sur la croissance économique durable de leurs pays, en particulier du fait que les entreprises appartenant à des femmes ont tendance à être petites au départ et à investir dans l'économie locale avant de prendre de l'expansion sur la scène internationale. Une saine économie locale est bien mieux placée pour réagir aux

possibilités créées par la libéralisation des échanges ou pour s'adapter à la concurrence plus intense qu'engendre la libéralisation des échanges et se protéger contre cette intensification de la concurrence.

Au Canada, même s'il y a eu des changements ces dernières années, il subsiste une inégalité du partage du travail entre les hommes et les femmes dans le secteur de la reproduction qui limite les possibilités qu'ont les négociantes et les entrepreneuses relativement à l'exportation, à la croissance des entreprises et au développement. Elles continuent d'assumer une double charge, au travail et à la maison, ce qui limite le temps qu'elles peuvent consacrer à faire prospérer leurs entreprises. Cela peut aussi avoir une incidence négative sur les travailleuses étant donné que cela réduit leurs possibilités de perfectionner leurs compétences professionnelles.

Tibaijuka (1994 : 5) a fait remarquer : « Les contraintes de temps des femmes sont un frein important à la croissance et au développement, les femmes sont [en réalité] une ressource surutilisée et non sous utilisée. Les avantages qu'il y a à atténuer cette contrainte peuvent être considérables »

Bien que les résultats de ces études puissent, à prime abord, sembler s'écarter un peu du débat sur la politique commerciale au Canada, il y a en fait une forte corrélation. Cagatay (2001 : 5-7) a fait remarquer que la théorie commerciale courante se fonde sur le principe voulant que la libéralisation du commerce favorise la spécialisation de la production en fonction de l'avantage comparatif de chaque pays. Cela est censé mener à une répartition plus efficiente des ressources dans l'économie mondiale et, en conséquence, à des niveaux plus élevés de production et de croissance dans tous les pays. On pense que cette croissance favorisera alors le développement national et réduira la pauvreté. Cependant, la répartition sectorielle du travail découlant de la libéralisation du commerce crée également des gagnants et des perdants, et ces derniers ont tendance à être les membres de l'économie qui sont déjà vulnérables. Au Canada, les femmes et les enfants sont les plus vulnérables.

Les politiques commerciales n'abordent pas explicitement ou ne remettent pas en question les inégalités entre les sexes, et certaines personnes soutiennent que les politiques de libéralisation du commerce les renforcent ou créent de nouvelles égalités entre les femmes et les hommes. Les avantages de la libéralisation du commerce ont tendance à favoriser les hommes et les groupes de femmes qui ont déjà un accès facile aux ressources de leurs économies et qui les maîtrisent bien. Ainsi, la libéralisation du commerce peut, dans les faits, renforcer les inégalités existantes pour ce qui est de la répartition globale des avantages du commerce et de la richesse. Elle peut également empirer la situation pour des groupes précis de femmes. Celles qui sont le plus à risque semblent être les propriétaires de petites entreprises, les propriétaires de petites exploitations agricoles, les femmes peu instruites, les femmes handicapées, les femmes chefs de ménage, les femmes faisant partie des minorités visibles et les femmes pauvres.

Les politiques de libéralisation du commerce dépendent souvent de l'encouragement des investissements étrangers et de l'assouplissement des tarifs et d'autres obstacles financiers en faveur du commerce dans une économie donnée. Pour compenser la perte des recettes

fiscales qui provenaient des tarifs, les gouvernements font des compressions dans les programmes et les services, mettant un accent particulier sur l'éducation, la santé et les services sociaux. En général, ce sont les femmes qui doivent s'accommoder de ces compressions et, en conséquence, consacrent plus d'heures aux soins donnés aux aînés et aux enfants. Cette charge de travail accrue se retrouve au complet dans le domaine non rémunéré de la reproduction et signifie que les gouvernements demandent indirectement aux femmes de payer pour les tarifs réduits à la place des compagnies et des investisseurs étrangers. Il s'ensuit également que les femmes ont moins de temps pour occuper un travail rémunéré et, par conséquent, elles peuvent contribuer à faire augmenter la pauvreté chez les femmes ou, à tout le moins, les empêcher de tirer parti des nouvelles possibilités qu'offrent les politiques de libéralisation du commerce.

Une autre raison pour laquelle la politique commerciale internationale doit tenir compte des questions liées aux sexes est que les hommes et les femmes ont tendance à avoir des habitudes de consommation très différentes. Les femmes ont tendance à accorder la priorité au départ à l'achat de biens et de services pour subvenir aux besoins de leur famille, en particulier si elles sont pauvres. Réciproquement, l'expérience des projets de développement international a démontré que les biens relatifs à la situation ont souvent autant d'importance, et parfois davantage, pour les consommateurs de sexe masculin. Étant donné que la vente de biens et de services alimente le commerce, il importe de comprendre quelles sont ces différences et comment elles ont une incidence sur les structures commerciales et le développement du commerce.

Résumé des liens entre l'égalité entre les sexes et le commerce

Cinq grands arguments justifient que l'on s'assure que les gouvernements et les institutions connexes accordent la priorité aux solides liens qu'il y a entre l'égalité des sexes et le commerce. Le premier est tout simplement une question d'*équité*. Les femmes représentent une part importante de la population active mondiale et leur travail constitue l'un des fondements de l'économie internationale. Il faut reconnaître la portée de cette contribution et récompenser sa valeur en faisant intervenir énormément plus les femmes dans la prise des grandes décisions concernant la politique commerciale internationale et en répartissant de façon plus équitable les profits et les dividendes. Dans une certaine mesure, la libéralisation du commerce se fonde sur le principe de l'existence d'institutions et de structures démocratiques. Par conséquent, il est tout à fait logique de faire la promotion d'une représentation équitable des femmes dans le processus de libéralisation du commerce. Les femmes représentent non seulement plus de 50 pour 100 de la population mondiale, elles contribuent aussi beaucoup à son économie, à son alimentation, à son éducation et à ses soins. Promouvoir une politique commerciale internationale sans inclure activement la voix des femmes, c'est essentiellement une forme d'imposition sans représentation, principe tout à faire contraire à la pratique et à la politique canadiennes.

La deuxième justification se fonde sur l'*efficience économique*. Si les gouvernements et les institutions multilatérales n'intègrent pas d'objectifs d'égalité des sexes dans les initiatives de politiques commerciales, leurs politiques commerciales ne mèneront pas à la croissance rapide et équitable qu'ils avaient prévue. En effet, la politique commerciale peut engendrer

une pauvreté accrue chez les femmes et exacerber ou renforcer les déséquilibres actuels qui maintiennent tant de femmes et de filles dans la pauvreté.

Le troisième argument est que les politiques commerciales ont un *impact différentiel* sur les hommes et les femmes et, ainsi, on ne peut supposer qu'elles engendrent un impact équitable pour tous les segments de la population. Il s'agit de la répartition de la main d'oeuvre selon le sexe dans les domaines social ou politique, de la production et de la reproduction dans chaque pays et quant au ménage. Les hommes et les femmes ont aussi un accès différentiel aux ressources de base dont ils ont besoin pour travailler de façon efficace dans le secteur de la production et ils ont aussi une maîtrise différentielle de ces ressources.

Le quatrième est le solide *lien entre la pauvreté et l'égalité des sexes*. Étant donné que la politique commerciale internationale est censée contribuer de façon importante à une réduction de la pauvreté mondiale, l'étroite corrélation entre la pauvreté et l'égalité des sexes constitue un argument convaincant d'inclure une analyse comparative entre les sexes comme partie intégrante de l'élaboration des politiques commerciales.

La cinquième raison est la nécessité d'avoir une compréhension profonde des différences entre les *habitudes de consommation* des hommes et des femmes et la façon dont ces différences influent sur le commerce.

Les cinq facteurs forment une justification solide pour s'assurer que la politique commerciale comprend un volet d'analyse comparative entre les sexes. Les questions liées au commerce international sont énormément complexes, et le niveau d'analyse nécessaire pour prévoir les répercussions est souvent assez spécialisé au sein de chaque secteur. Pour cette raison, il est logique de s'assurer que toutes les parties prenantes du processus d'élaboration d'une politique commerciale internationale savent comment réaliser leur propre analyse comparative entre les sexes. Une premier pas important est de comprendre les principaux rôles des femmes dans le commerce international.

3. LES RÔLES DE CHAQUE SEXE DANS UN CONTEXTE DE COMMERCE INTERNATIONAL

Il importe d'analyser l'importance du rôle de chaque sexe dans le contexte international, et les rôles sexospécifiques que les femmes jouent plus particulièrement. Il s'agit notamment de leurs rôles en tant qu'entrepreneuses et négociantes de plein droit, en tant que travailleuses (productrices de biens et de services), tant le travail rémunéré que non rémunéré, en tant que mères et pourvoyeuses de soins à la famille, et en tant que consommatrices. La politique commerciale peut influer sur chacun de ces rôles. L'analyse qui suit donne une ventilation de certaines questions clés relatives au commerce qui touchent les Canadiennes dans leurs rôles. Elle indique pourquoi il est si important pour le gouvernement du Canada d'obtenir la contribution des deux sexes dans l'élaboration des politiques commerciales internationales du Canada.

Les Canadiennes en tant que négociantes[5]

Les femmes représentent un nombre important, et sans cesse croissant, des propriétaires qui exploitent des entreprises qui font des échanges commerciaux à l'échelle internationale. Au Canada, les femmes fondent et exploitent leurs propres entreprises en nombre record. Les petites et les moyennes entreprises (PME) créent plus de 80 pour 100 des emplois actuels. Une étude réalisée par la Banque de Montréal (1996 : 2-4) indiquait qu'en 1996 :

- On comptait au Canada 700 000 entreprises appartenant à des femmes.

- Ces entreprises créaient des emplois quatre fois plus vite en moyenne (13 pour 100 comparativement à 3,1 pour 100) et fournissaient collectivement plus d'emplois que les 100 plus importantes entreprises canadiennes ensemble (1,7 million comparativement à 1,5 million).

- Le nombre d'entreprises dirigées par des femmes a augmenté deux fois plus vite que la moyenne nationale (19,7 pour 100 comparativement à 8 pour 100).

- Le nombre d'entreprises dirigées par des femmes que l'on retrouve dans des secteurs non traditionnels (c.-à-d. l'agriculture, la fabrication, la construction) a augmenté et représente maintenant le quart (24,8 pour 100) des entreprises dirigées par des femmes dans un secteur autre que le commerce de détail et les services.

Une étude réalisée en 1999 (Rayman 1999 : 2) portant sur les femmes exportatrices a fait remarquer :

- Le nombre de femmes propriétaires d'entreprises constituées en sociétés a plus que doublé au cours de la dernière décennie, tandis que le nombre d'hommes propriétaires d'entreprises constituées en sociétés a augmenté du tiers.

- Le tiers des travailleurs autonomes au Canada en 1996 était des femmes, comparativement à 19 pour 100 en 1975.

Style d'affaires des femmes

De nombreuses études ont constaté que les PME appartenant à des femmes apportent souvent une contribution et une perspective unique au monde des affaires. Une étude réalisée par la National Foundation of Women Business Owners (NFWBO) a permis de constater que les femmes d'affaires aux États-Unis avaient tendance à partager les bénéfices de leurs entreprises avec les employés à une étape beaucoup hâtive que d'autre entreprises. L'étude a constaté que 14 pour 100 des entreprises appartenant à des femmes et employant moins de 25 employés avaient mis sur pied de tels programmes, comparativement à la moyenne nationale pour toutes les entreprises de 20 employés ou moins (8 pour 100). Une étude réalisée par Licuanan (1992 : 7) en Asie du Sud-Est a permis de constater que la plupart des femmes entrepreneuses questionnées avaient une philosophie d'affaires précise qui incluait l'humanitarisme.

Une étude réalisée par Muir (2002) sur les femmes entrepreneuses au sein de la Communauté économique européenne (CEE) a constaté que les femmes entrepreneuses souvent :

- sont très engagées dans leur collectivité locale, en particulier pour ce qui est de la localisation des sources d'approvisionnement l'emploi;
- se perçoivent comme le cœur de leur entreprise avec des équipes et des groupes de travail émanant de cette position centrale plutôt qu'une structure hiérarchique rigide dans laquelle elles se retrouvent au sommet;
- ont un ferme engagement vis-à-vis d'une vision qui englobe leur vie privée et leur vie professionnelle (c.-à-d. qu'elles cherchent constamment à créer une entreprise durable avec une croissance raisonnable plutôt que de chercher à obtenir une croissance élevée immédiate et une multiplication des opérations);
- se concentrent sur les aspects des rapports personnels des contacts d'affaires, qui appuient des ambitions à long terme, y compris la rentabilité et un roulement élevé;
- créent des contacts grâce à un réseautage actif, qu'elles perçoivent comme une riche ressource d'affaires;
- font prospérer leur entreprise grâce à un éventail d'alliances d'affaires qui renforcent fréquemment les travailleuses autonomes et les femmes d'affaires. Il s'ensuit une croissance plus lente, que l'on mesure par un accroissement du nombre d'employés dans les entreprises dirigées par des femmes.

Ces facteurs ont des répercussions importantes pour l'élaboration et l'incidence des politiques commerciales. Ils montrent également que les hommes et les femmes n'ont pas une approche nécessairement uniforme des affaires. Souvent, les femmes ont des priorités différentes de celles des hommes et ont tendance à avoir un accès différent aux ressources qui appuient le développement de l'entreprise et le commerce international.

Parfois, les femmes ont aussi des raisons différentes d'être en affaires. Un sondage réalisé par Church (1998) auprès de 100 entrepreneuses canadiennes a permis de constater que seulement trois des femmes interrogées s'étaient effectivement lancées en affaires pour faire de l'argent. Même si les femmes interrogées voulaient s'assurer un revenu, elles étaient tout aussi et parfois même plus intéressées à atteindre des objectifs précis, comme une vie professionnelle et une vie familiale équilibrées, la prestation d'un service à leurs collectivités ou la volonté de diriger et de prendre elles-mêmes des décisions d'affaires importantes. Church a fait remarquer que bien qu'il s'agissait là de raisons louables pour se lancer en affaires, les femmes entrepreneuses étaient également redevables à leurs employés d'essayer de rendre effectivement leurs entreprises aussi rentables que possible.

En général, dans les premières étapes de la croissance de l'entreprise, les femmes entrepreneuses peuvent manifester certains comportements et attitudes qui ont trait à leur sexe :

- sous-évaluer leur propre travail et ne pas demander la pleine valeur marchande;
- donner leur travail ou leur produits;
- essayer de tout faire elles-mêmes et ne pas déléguer;
- ne pas demander d'aide lorsqu'elles en ont besoin;
- donner la priorité à des motivations pour le développement de l'entreprise qui ne se fondent pas entièrement sur les bénéfices.

Ces comportements et d'autres comportements propres à leur sexe peuvent en réalité nuire à la croissance initiale de l'entreprise. Du même coup, les femmes ont tendance à exceller dans le réseautage et l'établissement de rapports, deux aspects absolument essentiels pour réussir des négociations commerciales sur la scène internationale. Les décideurs qui se soucient de l'égalité entre les sexes ont besoin de tenir compte à la fois des points forts et des points faibles éventuels des femmes entrepreneuses dans l'élaboration de leurs politiques et de leurs programmes.

Le gouvernement du Canada a pavé la voie pour ce qui est d'établir des initiatives commerciales propres aux femmes, notamment la Mission commerciale des femmes d'affaires de 1997 à Washington, D.C. Le gouvernement a mis sur pied cette mission suite à la recommandation de représentantes de femmes d'affaires dont l'expérience reflétait le fait que les firmes plus petites dirigées par des femmes avaient tendance à se sentir écrasées et oubliées lorsqu'elles participaient à des missions commerciales générales. Le gouvernement du Canada a par la suite appuyé la création d'un format de mission commerciale virtuelle qui semblait particulièrement bien adapté aux besoins des entreprises dirigées par des femmes au Canada et dans les pays en voie de développement.

Les femmes sont des négociantes à part entière depuis des siècles. Leur rôle croissant au sein de l'économie mondiale formelle en tant que propriétaires d'entreprises et exploitantes fait qu'il est encore plus impérieux que la politique commerciale tienne compte des questions liées à l'égalité des sexes. *Par-delà les frontières : Les femmes d'affaires canadiennes et le commerce international* (Rayman 1999 : 9) a constaté qu'au Canada, les femmes exportatrices avaient des objectifs de croissance élevés fondés sur le commerce international. Les femmes

interrogées ont indiqué qu'elles comptaient augmenter considérablement leurs ventes à l'exportation (51 pour 100 des exportatrices actives, 22 pour 100 dans le cas des exportatrices potentielles) afin d'augmenter leurs ventes de 30 pour 100 dans le secteur des services et de 70 pour 100 dans les entreprises de produits, et elles prévoyaient accroître leurs effectifs de 33 pour 100 dans les deux années suivant l'étude. Bien qu'il y ait certaines préoccupations selon lesquelles cette étude n'a pas saisi dans quelle mesure les femmes exportatrices oeuvrent dans le domaine des services, il est évident que les femmes d'affaires canadiennes sont passablement intéressées au commerce international et ont toutes les intentions de prendre leur part du marché.

Malgré ces tendances, il subsiste toujours un stéréotype et une perception générale parmi les dirigeants du commerce que les femmes ne sont pas tellement actives dans l'économie internationale, et qu'elles font principalement partie, en tant que travailleuses, des industries manufacturières nouvellement créées dans les zones franches industrielles que l'on retrouve dans les pays en voie de développement. De toute évidence, ce n'est pas le cas. En outre, un grand nombre de femmes exploitant des PME uniquement à l'échelle nationale ont un potentiel considérable pour exporter avec succès leurs produits et services, à la condition d'avoir la bonne politique et les bons appuis aux programmes.

Défis pour les femmes entrepreneuses

Les femmes entrepreneuses rencontrent les mêmes défis que les hommes propriétaires de PME. La principale différence fondée sur les sexes est dans l'échelle et la façon dont ces défis les touchent. Andrina Lever (1996), une des trois représentantes du Canada du Conseil consultatif des gens d'affaires de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC), a cerné ces défis comme étant l'accès aux finances, aux marchés et à l'information, la technologie et la formation. À cette liste, nous aimerions ajouter l'accès au temps, étant donné qu'il s'agit d'un défi particulier pour un grand nombre de femmes entrepreneuses.

Accès aux finances

L'accès aux finances et au crédit est le domaine dans lequel les femmes propriétaires de PME doivent relever le plus de défis. Même au Canada, où plusieurs banques importantes se sont lancées dans des campagnes actives pour s'accaparer le marché des femmes et ont fourni à leur personnel une formation spécialisée dans les transactions avec les femmes d'affaires, les femmes continuent de trouver qu'il est plus difficile pour elles d'obtenir du crédit aux entreprises que les hommes.

Une explication possible est que, en général, les femmes possèdent moins de biens immobiliers et ont moins d'actifs à donner en garantie pour obtenir un prêt à l'entreprise. Malgré la formation tenant compte des sexospécificités donnée au personnel des banques, de vieilles attitudes persistent toujours et certaines femmes continuent à signaler qu'elles doivent demander à leur mari de cosigner le prêt à l'entreprise. Dans certains cas, on n'accorde pas autant de sérieux à une demande d'emprunt présentée par une femme qu'à une demande d'emprunt présentée par un homme et on suppose qu'elles doivent obtenir l'aval de leur mari et que leur revenu est secondaire à celui de l'homme dans la famille.

Les femmes d'affaires rencontrent fréquemment ces sortes de difficultés pour obtenir du crédit, malgré le fait qu'à l'échelle mondiale, le taux de remboursement des prêts consentis à des femmes est élevé, les taux de défaut de remboursement étant nettement inférieurs à ceux des hommes, et qu'il est beaucoup plus probable que les femmes investiront leurs bénéfices dans leur famille et leur collectivité (WEDO 1999 : 6). Même si c'est beaucoup moins un problème que ce l'était au Canada, la difficulté d'obtenir du crédit continue d'être un facteur important qui peut nuire à la croissance de l'entreprise et au passage dans un marché d'exportation pour les femmes d'affaires.

Accès aux marchés et à l'information

L'accès aux marchés et à l'information est un domaine dans lequel la façon de faire des affaires des femmes peut faire une différence importante. De nombreuses femmes entrepreneuses sont particulièrement douées pour réseauter et établir des contacts. Ce qu'elles n'ont pas, c'est un accès aux réseaux traditionnels de « la vieille clique ». Bien que les femmes entrepreneuses pratiquent de plus en plus des activités de réseautage comme le golf, elles n'ont pas le même accès aux réseaux de prise de décisions dont jouissent depuis toujours les hommes. Les décisions informelles prises dans les couloirs et lors de fonctions sociales ont tendance à être prises par des hommes entre eux. Bien que ce processus ne soit pas délibérément restrictif, il continue effectivement à limiter les possibilités pour les femmes d'obtenir des renseignements sur les marchés.

Gagner l'accès à de nouveaux marchés sous-entend également de très long voyages et un engagement financier important pour recueillir des renseignements sur les marchés. Si les entreprises appartenant à des femmes avaient un accès facile au crédit à des taux raisonnables, elles pourraient voyager plus facilement ou encore envoyer des membres de leur personnel pour recueillir les renseignements essentiels sur les marchés. Sans un accès facile au crédit, et avec des responsabilités multiples étant à la fois les pourvoyeuses économiques et les principales fournisseuses de soins pour leur famille, il est plus difficile pour elles de voyager pendant de longues périodes ou d'effectuer des voyages plus courts mais fréquents pour établir et entretenir des contacts d'affaires. En outre, comme la majorité des entreprises appartenant à des femmes sont des PME, les tracasseries administratives et la bureaucratie du commerce transfrontalier tendent à être plus dispendieuses pour elles dans une proportion démesurée que pour les entreprises d'une plus grande taille qui tirent parti d'économies d'échelle. Pour cette raison, les questions relatives à la facilitation du commerce sont souvent aussi importantes, sinon davantage, pour les entreprises appartenant à des femmes que les politiques de libéralisation du commerce.

Accès à la technologie

L'aspect qui est étroitement relié à l'accès à l'information sur les marchés est la question de l'accès à la technologie. De nos jours, on parle abondamment du fossé numérique — une préoccupation mondiale au sujet d'un fossé technologique de plus en plus grand entre les hommes et les femmes, le milieu rural et le milieu urbain, les riches et les pauvres. Comble de l'ironie, la même révolution technologique et des télécommunications fait qu'il est possible pour les petites et les très petites entreprises appartenant à des femmes de livrer une concurrence efficace à des compagnies beaucoup plus grosses à l'échelle mondiale. Grâce à Internet, les entreprises appartenant à des femmes peuvent avoir un accès plus abordable aux

renseignements sur les marchés. Elles peuvent surmonter les problèmes de distance, de fuseau-horaire, d'âge, de sexe et de taille de la compagnie grâce au visage plus anonyme d'Internet. Elles peuvent également élaborer des campagnes de marketing novatrices et capitaliser sur les nouvelles industries du savoir et les services qui existent et offrir ces services en tant que nouvelles entreprises.

À cette fin, les femmes doivent avoir accès au matériel comme aux logiciels. Pour obtenir cet accès, elles ont besoin de capitaux et de temps : des capitaux pour acheter le matériel ou engager le personnel qui l'utilisera de façon efficace, et du temps pour suivre une formation afin d'apprendre à utiliser de façon optimale les nouvelles technologies disponibles. Les femmes d'affaires sont tout à fait conscientes qu'elles doivent tirer parti des nouvelles technologies pour soutenir la croissance de leurs entreprises. Leur dilemme est qu'elles ont moins de temps à consacrer à ces activités en raison de leurs responsabilités conjointes vis-à-vis du ménage, du développement de l'entreprise et de la gestion.

Une étude canadienne (EKOS 1998 : 13) a indiqué que les femmes continuent d'utiliser Internet moins que les hommes. Plus de 70 pour 100 des personnes interrogées qui avaient dit se servir d'Internet de façon intensive étaient des hommes. Une étude réalisée en Australie (Singh et Ryan 1999) a permis de constater que les femmes ont tendance à principalement utiliser Internet comme outil pour des activités plutôt que comme une technologie à maîtriser, ou pour des jeux, des gadgets, des machines ou du pouvoir. D'autres études ont indiqué que les femmes utilisent fréquemment la technologie de façons différentes des hommes et, pourtant, la plupart des outils logiciels disponibles n'ont pas été conçus en fonction de ces différences entre les sexes. En général, les femmes cherchent à connaître la façon la plus rapide d'obtenir l'information dont elles ont besoin, et de s'acquitter des tâches qu'elles doivent exécuter. Elles ont tendance à être beaucoup moins intéressées à la technologie proprement dite qu'à ce qu'elle peut faire. Selon leur groupe d'âge, les femmes peuvent également hésiter un peu plus à essayer de nouvelles technologies et souvent elles obtiennent de meilleurs résultats pour ce qui est de la formation informatisée et sur Internet lorsqu'elles travaillent dans des classes composées uniquement de femmes sous la direction d'instructeurs attentifs aux besoins des femmes. Ces différences entre les sexes ont des répercussions quant aux appuis offerts à la formation et peuvent avoir des répercussions importantes en ce qui concerne les demandes et les services du gouvernement en direct.

Accès à la formation

Pour les raisons mentionnées plus tôt, le temps dont les femmes d'affaires ont besoin pour la formation et le perfectionnement, et leur accès au crédit et aux capitaux pour payer la formation qu'elles-mêmes et les membres de leur personnel reçoivent a tendance à être limité. Sans un accès facile à l'apprentissage permanent et au perfectionnement des compétences, il est plus compliqué pour les femmes d'affaires canadiennes de suivre le rythme rapide de changement qu'exige une économie mondiale plus technologique.

Statistique Canada signalait (2000 : 10-14) que les femmes qui avaient un conjoint et au moins un enfant de moins de 19 ans vivant à la maison, qui travaillaient à plein temps, ont consacré 4,9 heures par jour à des activités non rémunérées, c'est-à-dire une heure et demie de plus en moyenne que leur conjoint. Suite au recensement du Canada de 1996, les données

ont permis d'apprendre que 17 pour 100 des femmes consacraient de 30 à 59 heures par semaine aux tâches ménagères ou à l'entretien du domicile tandis que seulement 8 pour 100 des hommes indiquaient consacrer autant de temps aux mêmes tâches non rémunérés (CCCFNE 2000a : 1- 2). Cette différence importante dans l'utilisation du temps peut se traduire par une lourde contrainte pour les entreprises appartenant à des femmes. En situation de marché, la seule façon pour que les femmes puissent avoir autant de temps « libre » que les hommes est de l'acheter, soit en engageant davantage de personnel, soit en payant pour faire faire les tâches domestiques qu'elles exécuteraient elles-mêmes en temps normal. Cependant, étant donné que le revenu des femmes reste de façon générale inférieur à celui des hommes et qu'elles ont moins accès au crédit, l'incidence de la répartition du travail selon le sexe dans le domaine de la reproduction demeure critique au Canada. C'est le cas même pour la prochaine génération de Canadiens et Canadiennes. Un article paru dans le *Globe and Mail* (2003) faisait remarquer qu'une raison qui explique pourquoi les adolescentes ont moins d'emplois à temps partiel que les adolescents est que leur famille fait plus souvent appel à elles pour exécuter un travail non rémunéré dans la maison pour s'occuper d'un enfant ou assumer d'autres responsabilités liées au ménage.

La formation nécessaire pour appuyer le développement du commerce international doit tenir compte de plusieurs facteurs à l'étape de la planification. La politique et la formation nécessaire pour aider les femmes d'affaires canadiennes à devenir prêtes à exporter doivent être souples et tenir compte des rôles multiples des femmes ainsi que des questions d'égalité des sexes reliées à l'âge. Elle doit également avoir un contenu exempt de tout sexisme et utiliser des exemples qui sont un reflet des expériences des hommes et des femmes. Dans certains cas, il peut être logique d'appuyer des possibilités de formation destinées précisément aux femmes. Par exemple, de nombreuses femmes réagiront mieux à la formation technologique dans des milieux où l'on ne retrouve que des femmes.

Résumé des principales questions liées aux sexes en rapport avec le commerce pour les femmes d'affaires canadiennes

Les considérations liées aux sexes dont les décideurs doivent tenir compte lorsqu'ils rédigent un projet de politique commerciale comprennent notamment la compréhension du fait que les femmes d'affaires canadiennes :

- ont en général moins accès au crédit et aux capitaux que les hommes d'affaires;
- exploitent des entreprises relativement plus nouvelles;
- ont moins de temps que les hommes pour assister à des programmes de formation reliés à la technologie, à l'information sur les marchés ou à d'autres compétences connexes;
- utilisent moins la technologie que les hommes et s'en servent en général comme un moyen pour parvenir à une fin;
- ont moins de souplesse que les hommes pour voyager afin de recueillir des renseignements sur les marchés;
- font prospérer leurs entreprises par le truchement du réseautage et utilisent des structures de gestion plus horizontales qu'un grand nombre d'hommes d'affaires;

- sont plus susceptibles que les hommes d'affaires d'accorder une priorité plus élevée aux normes du travail de base, aux questions liées à l'éthique et à celles liées à l'environnement.

Liens avec les négociations commerciales de l'OMC

Tous les points susmentionnés ont des répercussions sur l'élaboration d'une politique commerciale canadienne à l'OMC et méritent une étude plus approfondie dans le cadre du processus d'élaboration des politiques commerciales. Le dernier point concernant les normes du travail, les questions liées à l'éthique et celles liées à l'environnement est au cœur d'un grand nombre de protestations externes qui ont empêché des progrès dans les négociations commerciales aux réunions de Seattle de l'OMC et auquel il faut s'attaquer s'il l'on veut qu'il y ait une progression équitable qui découle du processus de l'OMC. Le fait que de très nombreuses femmes d'affaires au Canada aient tendance à commencer à exporter dans les deux années qui suivent l'inauguration de leur entreprise est également une indication que le commerce international constitue une énorme priorité pour les femmes d'affaires canadiennes. Les questions propres aux femmes, comme la charge double des femmes au domicile et dans l'entreprise, ont toutes le potentiel d'être essentielles à leur réussite ou leur capacité de tirer parti des nouveaux débouchés que les accords commerciaux de l'OMC pourraient offrir. Les questions liées aux sexes peuvent également rendre un grand nombre de leurs entreprises particulièrement vulnérables à un certain nombre des rajustements de la politique économique et sociale susceptibles d'accompagner la participation du Canada aux négociations de l'OMC.

Les femmes en tant que travailleuses

La politique commerciale doit aussi tenir compte des questions touchant les travailleuses. L'analyse des répercussions du commerce a tendance à se concentrer sur le fait que la libéralisation des échanges a entraîné la création d'un nombre élevé d'emplois pour les femmes, en particulier dans les zones franches industrielles. Cependant, il y a aussi de nombreuses questions qui touchent les travailleuses dans le contexte canadien.

Certains économistes ont prédit qu'étant donné que les femmes ont tendance à occuper à l'échelle mondiale des postes non spécialisés dans une très grande mesure, les femmes des pays industrialisés perdraient des emplois puisque l'expansion du commerce et la libéralisation des échanges favorisent une main-d'oeuvre féminine moins dispendieuse des pays en voie de développement. Ils s'inquiétaient particulièrement des Canadiennes travaillant dans les secteurs du textile, de la chaussure et du vêtement. Les ventes dans le secteur des produits du cuir ont diminué de façon importante, soit de 4,7 pour 100 entre 1983 et 1997, mais ont semblé demeurer raisonnablement stables dans les secteurs du textile et de la chaussure (Po-Chih 2001 : 27). Cependant, la perte globale de postes non spécialisés qu'ils ont prédite ne semble pas s'être matérialisée parce que les nouvelles perspectives d'emplois dans les services et d'autres secteurs sont venues compenser (Joekes et Weston 1994 : 35).

Si l'on examine de plus près le rendement du secteur manufacturier canadien par rapport à la mise en oeuvre des différents accords de libre-échange conclus par le gouvernement canadien, les statistiques semblent soutenir l'évaluation de Joekes et Weston. Au Canada, en 1998, la part de l'emploi pour le secteur manufacturier était de 15,2 pour 100. L'Accord de

libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) est entré en vigueur en 1989. En 1994, cette part avait chuté pour atteindre un seuil de 12,6 pour 100. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est entré en vigueur en 1994. Entre 1994 et 1997, la part du secteur manufacturier a légèrement augmentée, passant à 13,2 pour 100.

Entre 1983 et 1997, le taux de croissance annuel composé de l'emploi national total a été de 1,6 pour 100 tandis que celui du secteur manufacturier a été de 0,7 pour 100. Pour les industries qui n'étaient pas du secteur manufacturier, le taux de croissance a été de 1,8 pour 100 (Po-Chih 2001 : 27). Ces données sembleraient indiquer que bien que le Canada ne perde pas d'emplois dans le secteur manufacturier à la suite des accords de libéralisation du commerce, d'autres secteurs économiques commençaient à prendre une importance accrue. Récemment, la croissance dans le secteur manufacturier a augmenté, reflétant fort probablement un niveau élevé de croissance de l'économie canadienne dans son ensemble.

Statistique Canada a signalé que le gain au chapitre des nouveaux emplois créés au Canada pendant les huit premiers mois de 2002 a atteint 386 000 (+ 2,6 pour 100), la croissance la plus rapide de toute période de huit mois depuis 1994. Le taux de participation de la main d'oeuvre en août 2002 a atteint 67 pour 100, le taux le plus élevé depuis novembre 1990. Au cours des huit premiers mois de 2002, le nombre d'emplois dans le secteur manufacturier a augmenté de 149 000 (+ 6,7 pour 100), comptant pour plus du tiers de l'augmentation totale des emplois en 2002. Au cours de la même période, l'emploi dans le secteur public a été en hausse de 113 000 (+ 4 pour 100), alimenté par de solides rendements dans les soins de santé et l'aide sociale ainsi que dans l'éducation. Tous ces secteurs emploient beaucoup de femmes.

Une analyse superficielle des secteurs présentant le plus et le moins de gains indique une tendance favorisant les travailleurs spécialisés par rapport aux travailleurs non spécialisés. En surface, des gains importants ont été observés dans des domaines ou des travailleuses spécialisées semblent être en plus grande nombre. Il est donc probable que les femmes instruites au Canada tirent parti de l'actuel prospérité économique du pays, dont une bonne portion est alimentée par le commerce international.

Cependant, il faut déterminer s'il y a eu des gains ou des pertes dans le secteur des services bas de gamme où sont concentrés la majorité des travailleuses non spécialisées. En 1999, le secteur des services au Canada comptait pour 86,4 pour 100 de l'emploi des femmes et 63,3 pour 100 de celui des hommes (Statistique Canada 2000 : 127). La portée et la définition des services de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) proposé par l'OMC sont vastes. Étant donné que la majorité des travailleurs et des travailleuses du Canada sont concentrés dans le secteur des services, l'AGCS a le potentiel d'avoir des répercussions importantes sur leur emploi.

L'évaluation de l'incidence de la libéralisation du commerce sur les travailleuses spécialisées et non spécialisées constituerait aussi une partie importante de toute forme d'analyse comparative entre les sexes par les représentants commerciaux. Dans la même mesure que la politique commerciale n'est pas sans distinction de sexe, il en est de même pour la classe et d'autres différences.

Au Canada, seulement 75 pour 100 de la population sont des alphabètes fonctionnels.[6] Cela sous-entend qu'un nombre important de travailleuses et de travailleurs non spécialisés ne peuvent pas facilement bénéficier des perspectives d'emplois créées dans les industries du savoir. Les travailleuses et les travailleurs non spécialisés ont été particulièrement durement touchés par les rajustements structurels qui se sont imposés à la suite de l'entrée en vigueur de l'ALE en 1989. Ces rajustements ont entraîné une première perte de 23 000 emplois dans le secteur manufacturier dans son ensemble (Mazurkiwiecz 1993). Les travailleuses et les travailleurs non spécialisés de plus de 40 ans ont été plus durement touchés. Cette incidence différentielle de la politique commerciale sur des groupes précis donne un solide argument pour inclure une analyse comparative entre les sexes dans la politique commerciale internationale.

Bien que les taux de chômage au Canada fluctuent entre 7 et 9 pour 100 de la population générale, le Comité canadien d'action sur le statut de la femme a indiqué que dans le cas des femmes autochtones, le taux fluctue entre 20 et 80 pour 100, selon que les femmes vivent ou non dans les réserves. Le Comité mentionne aussi un taux de chômage de 17 pour 100 chez les femmes handicapées, de 13,4 pour 100 chez les femmes de couleur et un taux qui peut atteindre 26 pour 100 chez les jeunes femmes (CCA 2000 : 2). Si l'objectif premier de la politique commerciale du Canada est de générer des emplois pour sa population, compte-tenu de la vaste diversité de la population active canadienne et des taux d'emplois qui varient également beaucoup entre les différents groupes démographiques au Canada, les politiques commerciales destinées à créer des emplois et à créer une prospérité économique doivent tenir absolument compte de variables multiples telles que le sexe, l'horizon ethnique, le statut d'immigrante ou d'immigrant, l'âge, la langue et la situation physique au moment de réaliser une analyse des effets sexospécifiques éventuels. Au Canada, peut-être davantage que dans tout autre pays industrialisé, une politique commerciale ne répondra pas à tous les critères.

Les femmes en tant que travailleuses non rémunérées

Un autre facteur dont il faut tenir compte dans l'élaboration d'une politique commerciale est l'ampleur du travail non rémunéré des femmes dans les domaines de la production et de la reproduction à l'échelle mondiale. L'importance du travail non rémunéré des femmes n'est pas simplement l'énorme contribution qu'elles font à l'économie mondiale, c'est aussi le défi qui en résulte et que les femmes doivent relever en tirant parti des nouvelles perspectives qu'offre la libéralisation du commerce. Par conséquent, la répartition du travail selon le sexe est un facteur important dont la politique commerciale doit tenir compte.

Le travail non rémunéré ne se limite pas aux femmes des économies en voie de développement. Diverses études réalisées au Canada établissement qu'il est important dans un contexte industrialisé. En 1996, 2,1 millions de Canadiennes et de Canadiens ont, sans rémunération, prodigué des soins aux aînés et aux membres de leur famille ayant un handicap. Soixante pour 100 de ces soignants étaient des femmes. Les recherches ont également démontré que les femmes ont consacré en moyenne 5 heures à prodiguer des soins pour chaque heure consacrée par des hommes.

Une étude pilote (CCCFNE 2000a : 1-2) sur le travail non rémunéré dans l'est du Canada a permis de constater que chaque résident de la Nouvelle-Écosse contribue à l'économie en moyenne 1 230 heures de travail domestique non rémunéré. En 1997, cela correspondait à 490 000 emplois rémunérés. Bien que ce travail non rémunéré soit réparti entre des hommes et des femmes, il ne l'est pas de façon égale. En 1998, Statistique Canada (2000 : 10-14) a constaté que même si les hommes et les femmes font en moyenne 7,2 heures de travail rémunéré et non rémunéré par jour, les femmes consacraient en moyenne 2,8 heures tous les jours à du travail rémunéré et 4,4 à du travail non rémunéré, tandis que les hommes consacraient 4,5 heures à du travail rémunéré et 2,7 à du travail non rémunéré. Il faut aussi signaler que du 1er novembre 1996 au 31 octobre 1997, les Canadiens et les Canadiennes ont fait plus de 1,1 milliard d'heures de bénévolat dans leurs collectivités. Cela équivaut à 518 000 emplois à plein temps par année (CCCFNE 2000 : 1-2). Encore une fois, la plus grande partie de ces heures de bénévolat a été faite par des femmes.

Pourquoi le travail non rémunéré est-il un enjeu important lié à la politique commerciale pour les Canadiens et les Canadiennes? Le régime économique actuel se fonde sur le travail non rémunéré des femmes. Les entreprises et les exploitations agricoles familiales ne pourraient pas être rentables sans leur apport. Les familles ne pourraient pas envoyer leurs membres adultes travailler sans l'appui que les femmes donnent aux enfants, aux travailleurs de sexe masculin ainsi qu'aux malades et aux aînés. Toute politique commerciale qui a des répercussions sur les tâches réalisées principalement sans rémunération par les femmes doit faire l'objet d'un examen pour ce qui est des répercussions au niveau de ce dont elle fait la promotion et de qui paie pour la prospérité économique qui s'ensuit. En effet, il est temps de faire le point pour savoir si la croissance accélérée de l'économie est possible sans la contribution économique cruciale des femmes. À tout le moins, une politique commerciale internationale doit trouver une façon de veiller à ce que les politiques de libéralisation des échanges n'entraînent pas une augmentation du travail non rémunéré des femmes. En général, nous devons chercher des façons de créer un mécanisme plus équitable d'assurer la prospérité de la population mondiale, et non pas un mécanisme s'appuyant sur l'exploitation à long terme du travail des femmes — quel que soit le domaine.

Le premier défi est qu'il y a une tendance pour les gouvernements, en ce qui concerne de nombreuses politiques de libéralisation du commerce, de réduire les impôts, de compenser les réductions d'impôts et les réductions de tarifs offertes aux investisseurs étrangers dans le cadre de la libéralisation des échanges. Lorsqu'il y a des compressions dans le domaine de l'éducation, les femmes consacrent plus d'heures à encadrer leurs enfants. Lorsqu'il y a des compressions dans le domaine de la santé et des services sociaux, elles consacrent plus de temps aux soins aux malades et aux aînés. Ces formes de compressions dans les programmes ne se font pas dans le vide, et le prix est élevé pour les femmes qui doivent assumer ce travail supplémentaire non rémunéré. Elles ont tendance à moins dormir, à vivre des niveaux de stress beaucoup plus élevés et à avoir beaucoup moins de chances de bénéficier de nouvelles possibilités de formation, d'affaires ou d'emplois. Les femmes les plus durement touchées sont celles de la « génération tartine » qui prennent soin des enfants et des parents âgés, en plus d'avoir un emploi à plein temps. En 1999, le Conference Board du Canada indiquait qu'au cours des années 1990, le nombre de Canadiens et de Canadiennes qui ont donné, sans rémunération, des soins aux enfants et aux aînés est passé de 9 à 15 pour 100, que 67 pour 100

de ces personnes de la génération tartine qui donnaient des soins étaient des femmes, et 4 pour 100 des hommes (CCCFNE 2000 : 2). Si les femmes prises en sandwich entre deux générations à forte intensité de main-d'oeuvre sont des chefs de familles monoparentales ou des pauvres, l'incidence négative sur cette donnée démographique est beaucoup exacerbée.

Les personnes chargées de l'élaboration d'une politique commerciale doivent examiner de façon concrète qui profite de sa mise en oeuvre, et qui perd. Il est tout particulièrement important de comprendre les coûts cachés. Une politique commerciale augmentera-t-elle la charge de travail des femmes — en particulier leur travail non rémunéré — et de quelle façon? Des politiques qui ajoutent à la charge de travail des femmes peuvent en réalité constituer une forme de discrimination commerciale systémique fondée sur le sexe et, à ce titre, ne respectent pas les politiques du Canada à l'égard des droits de la personne et de l'égalité des sexes.

Les femmes en tant que consommatrices

Les habitudes de consommation des hommes et des femmes sont différentes. Dans tous les pays, les femmes ont tendance à être responsables des achats de biens et de services qui ont trait à l'entretien du ménage immédiat, comme la nourriture, l'eau et l'électricité. Les hommes sont plus susceptibles d'être chargés des biens plus importants et plus technologiques, comme l'équipement et les réparations au domicile ou au véhicule. Cependant, des sociétés commencent à se rendre compte que les femmes ont un apport beaucoup plus grand et important et qu'elles ont leur mot à dire dans l'achat des plus gros biens de consommation. Des études de marché réalisées par Daimler-Chrysler ont permis de constater que les femmes ont eu une influence importante dans 70 pour 100 des décisions concernant les achats d'autos aux États-Unis (Mission commerciale des femmes d'affaires de 1997 Canada-États-Unis). Les agents d'immeubles canadiens ont aussi remarqué que c'est en général la femme dans la famille qui détermine la maison qui sera achetée. La Banque Royale du Canada a constaté l'importance croissance des femmes, à la fois comme consommatrices et comme femmes d'affaires, et a déployé des efforts concertés pour s'accaparer ce marché. Les dirigeants de cette banque et d'autres membres du secteur privé comprennent que les femmes « sont d'affaires » et ont adopté leurs stratégies de marketing en conséquence.

Lorsqu'un ménage peut compter sur un revenu disponible supplémentaire, les hommes et les femmes auront souvent des priorités différentes sur la façon de dépenser cet argent. Cela peut également avoir d'importantes répercussions pour le commerce international.

La consommation socialement éveillée est en hausse au Canada. De plus en plus de consommateurs de la classe moyenne des pays industrialisés ont commencé à vérifier si les biens ou les services qu'ils achètent sont produits par des compagnies qui respectent les normes du travail de base. Il existe même un fond d'investissement éthique pour ceux et celles qui souhaitent investir leurs économies dans des fonds communs de placement qui n'appuient que les compagnies qui suivent des pratiques respectueuses de l'environnement et traitent leurs effectifs équitablement.

Dans un contexte commercial, la compréhension de ces habitudes de consommation et la tendance à utiliser la consommation comme outil de défense des droits sont tous deux des facteurs dont il faut tenir compte dans l'élaboration des politiques. Leur incidence sur le résultat et le succès éventuel des politiques commerciales en cause peut être considérable. En même temps, les politiques en matière de commerce international qui entraîneront une augmentation du coût des médicaments ou des aliments de base auront aussi le potentiel d'avoir une incidence négative hors de proportion sur les pauvres, plus particulièrement les femmes pauvres. Cette question est une grave préoccupation d'égalité entre les sexes qui a été soulevée des accords à venir de l'OMC sur la propriété intellectuelle, l'agriculture et les services.

Cet aperçu des principaux rôles assignés à chacun des sexes qui sont touchés par la politique de commerce international et sur laquelle ils ont une incidence illustre bien pourquoi il est tellement essentiel de prendre en considération les questions liées aux deux sexes dans ce processus. La section qui suit présente un modèle qui permet de s'assurer que c'est ce qui se produit dans le contexte canadien.

4. CRÉER UN MODÈLE CANADIEN DE DÉFENSE DES DROITS CONCERNANT L'ÉGALITÉ DES SEXES ET LE COMMERCE

Situation actuelle de l'apport des deux sexes dans les négociations des politiques par le Canada à l'OMC

Processus d'élaboration de la politique commerciale du gouvernement du Canada
On compte trois principaux ministères qui collaborent avec les Canadiens et les Canadiennes à l'élaboration d'une politique commerciale internationale le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Industrie Canada et Agriculture et Agroalimentaire Canada Le gouvernement du Canada est peut-être unique au chapitre de tout le soutien qu'il offre aux femmes exportatrices Industrie Canada et le MAECI ont collaboré activement pour trouver des façons novatrices d'appuyer la croissance des PME dirigées par des femmes Ces initiatives comprenaient notamment l'organisation de missions commerciales et de missions commerciales virtuelles propres aux femmes ainsi qu'un sommet commercial Canada-États-Unis pour les femmes d'affaires en 1998 auquel ont participé des représentants et des représentantes du Cabinet des deux côtés de la frontière Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a un membre de son personnel qui est affecté à la promotion des femmes exportatrices et des PME dirigées par des femmes à l'extérieur du Canada, ainsi qu'un service dont le mandat est d'offrir ce soutien Le Ministère a commandé une étude de recherche afin de déterminer les défis que doivent relever les femmes exportatrices Les centres du commerce international d'Industrie Canada qui sont répartis un peu partout au pays ont également collaboré à des initiatives particulières

Malgré cette approche proactive, le gouvernement du Canada n'a pas encore soulevé la sexospécificité comme étant une question importante de politique dans les négociations commerciales de l'OMC [7] En général, au Canada et ailleurs, les praticiens du commerce ne voient pas les répercussions de la politique commerciale en ce qui concerne les deux sexes ou ne pensent pas qu'il subsiste une discrimination sexuelle importante Une raison qui explique cet état de choses au Canada est que malgré la politique fédérale exigeant que chaque ministère réalise une analyse comparative entre les sexes dans le cadre de son travail, plusieurs ministères fédéraux n'ont pas encore commencé à utiliser cet outil de façon régulière [8] Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a été l'un des derniers ministères à élaborer une stratégie panministérielle sur l'égalité des sexes

En général, les responsables du commerce et d'autres praticiens du commerce ont tendance à supposer que les répercussions de la politique commerciale s'appliquent également aux hommes et aux femmes (c.-à-d qu'elles sont les mêmes pour les hommes et les femmes) En raison de la répartition du travail entre les sexes et des différents rôles assignés à chacun des sexes, il est très peu probable que la politique commerciale aura une incidence également sur des groupes précis d'hommes et de femmes Cependant, sans une analyse comparative entre les sexes, il est difficile de déterminer qu'elle sera probablement cette incidence différentielle

L'analyse des politiques commerciales tend également à se concentrer sur l'incidence du mouvement des produits et des services par opposition à l'incidence des changements dans

les politiques et les habitudes commerciales sur les gens. En conséquence, la question devient l'incidence de la politique sur un vaste éventail de groupes démographiques précis dont les hommes et les femmes représentent un ensemble de variables critiques. Cela signifie également qu'il faut regarder au-delà de l'incidence sur les entreprises appartenant à des hommes et à des femmes et d'indicateurs limités de succès, telles les ventes accrues, et examiner l'incidence sur les travailleurs, les travailleuses, les familles, les consommateurs et les consommatrices du Canada.

En général, à l'OMC, l'apport des deux sexes dans le processus canadien d'élaboration d'une politique commerciale est insuffisant. Les processus de consultation que le gouvernement du Canada a mis en place n'ont pas fait en sorte de garantir cet apport critique. C'est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles on recommande que le gouvernement du Canada fasse en sorte d'obtenir de façon plus systématique cet apport et mette sur pied un comité conjoint sur la politique commerciale et les sexospécificités à l'OMC. Avant de détailler la forme que prendrait ce comité conjoint, nous avons voulu évaluer le degré actuel de sensibilisation à l'égard des sexes qu'il peut y avoir dans les mécanismes consultatifs du gouvernement et d'examiner de quelle façon le comité conjoint proposé pourrait collaborer avec les organismes consultatifs et les mécanismes actuels.

Processus de consultation au MAECI

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international[9] a mis en place un processus de consultation clair pour permettre aux groupes d'intérêts canadiens de contribuer à l'élaboration d'une position canadienne relativement aux négociations de l'OMC sur des questions précises. Ce processus de consultation est à la disposition de tous sur Internet étant donné qu'il est décrit en détail sur le site Web du MAECI. Les Canadiens et les Canadiennes peuvent également téléphoner et écrire pour faire connaître leurs opinions et leurs préoccupations s'ils n'ont pas accès à Internet. Cependant, il faut qu'ils soient au courant du processus pour avoir accès à ces solutions de rechange.

Le principal processus de consultation se déroule en général de la façon suivante. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international affiche un document d'information sur une question précise relative au processus de négociations à l'OMC. Ces documents comptent habituellement un maximum de trois pages et donnent le contexte de la question ainsi qu'un énoncé et une explication de l'actuelle position du Canada relativement à cette question. Le Ministère invite la population à présenter des observations sur le document et la position proposée avant de mettre une touche finale à sa position de négociation à l'OMC. Le processus est passablement transparent puisqu'un résumé de toutes les opinions présentées est à la disposition de quiconque a accès à Internet. Dans le cas des questions controversées ou que l'on estime avoir une incidence éventuelle sur un grand nombre de Canadiens et de Canadiennes, le MAECI organise un processus de consultation à l'échelle du pays qui est plus proactif dans sa diffusion auprès de la population générale. Jusqu'à ce jour, aucun des documents d'information ou sujets affichés à des fins de consultations relativement à l'OMC a porté explicitement ou même implicitement sur l'égalité des sexes comme question de nature commerciale.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international consulte également les Canadiens et les Canadiennes au sujet du processus de négociation à l'OMC par le truchement :

- du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international (CPAECI);
- de consultations commerciales fédérales-provinciales-territoriales;
- de consultations avec les municipalités;
- de consultations avec plusieurs parties prenantes;
- du Groupe de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE);
- du Conseil consultatif d'Équipe Canada inc.;
- de la *Gazette du Canada*;
- de la recherche sur l'opinion publique;
- du Conseil consultatif d'universitaires sur la politique commerciale canadienne;
- de la participation du Canada à des événements parrainés par des organisations internationales.

Chaque mécanisme offre la possibilité aux Canadiennes et aux Canadiens de contribuer aux positions de l'OMC dans les négociations commerciales, même si ces mécanismes ne sont pas tous aussi accessibles que le processus de consultation à l'échelle du pays. Macdonald (2003), un spécialiste canadien reconnu dans le domaine du commerce et des sexospécificités, a fait remarquer que la plupart de ces mécanismes sont ponctuels, et les critiques de ces mécanismes estiment qu'ils ne favorisent pas une égalité des chances, de plus en plus de Canadiennes et de Canadiens contournant l'État et cherchant à influencer les politiques commerciales hors des mécanismes nationaux officiels. L'analyse met en évidence la nécessité de créer un mécanisme plus formel qui se concentre sur les questions liées à l'égalité entre les sexes et le commerce.

Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international

Le CPAECI est un comité parlementaire composé de députés fédéraux. Le sous-comité du commerce international, des différends commerciaux et des investissements internationaux est le principal sous-comité qui traite des questions liées à l'OMC. D'autres sous-comités de l'agriculture ou de l'environnement seraient également consultés dans le cas de positions en matière de politiques commerciales propres au secteur à négocier à l'OMC. Étant donné qu'il s'agit de comités du Parlement, l'accès est restreint aux élus. Cependant, ces élus doivent rendre compte à leurs électeurs et on peut exercer des pressions auprès d'eux sur des questions liées au commerce et aux sexes.

Il s'agit d'un processus qui prend plus de temps et qui est moins direct que les consultations du grand public. Il faut également connaître le système des comités parlementaires du Canada et posséder des aptitudes très efficaces en matière de lobbying. Quoi qu'il en soit, il représente une avenue pour exercer une influence étant donné que les sous-comités du CPAECI aident à établir les positions du Canada sur les négociations commerciales de l'OMC et présentent des recommandations et des rapports au ministre du Commerce. Ce dernier a demandé au CPAECI de mener une analyse des principaux éléments du programme Doha pour le développement de

l'OMC. Le comité a régis en présentant au ministre une liste de 29 recommandations reliées aux objectifs économiques, politiques et sociaux mondiaux du Canada. Le ministre s'est servi d'un grand nombre de ces recommandations comme point de départ pour ses observations et la promotion de la position du Canada à la Réunion ministérielle de Doha.

Le mécanisme du CPAECI est un processus consultatif unidirectionnel que le ministre utilise pour demander l'apport des Canadiennes et des Canadiens avant que le gouvernement n'entreprenne des négociations commerciales. Quant à l'adoption des recommandations du CPAECI, elle se fait à la discrétion du ministre, mais le CPAECI peut avoir une influence. Il représente également la voix des Canadiennes et des Canadiens dans une certaine mesure par le truchement des exposés de ses représentants élus et des exposés faits au Comité par différents groupes d'intérêts et démographiques.

Consultations fédérales-provinciales-territoriales
Ces rencontres ont lieu tous les ans ou tous les deux ans à l'échelon intergouvernemental et ne sont pas accessibles au public. Chaque province et territoire a aussi son propre système en ce qui concerne le commerce. En conséquence, il est impossible d'établir un système uniforme pour influer sur ce processus. On pourrait y arriver, mais il faudrait une connaissance approfondie des personnes à contacter et il faudrait une personne qui assure le suivi des réunions intergouvernementales pertinentes. Cependant, comme dans le cas de tous les autres mécanismes gouvernementaux permettant de déterminer le programme du Canada en matière de commerce international, il représente toujours une autre couche d'influence et, à ce titre, on ne devrait pas le mettre de côté comme mécanisme possible pour faire des démarches afin d'inclure les principales questions liées aux sexes dans le processus de négociation commerciale.

On pourrait finir par beaucoup mieux comprendre les répercussions de la politique commerciale en matière d'égalité des sexes à ces consultations commerciales fédérales-provinciales si des représentantes des organismes gouvernementaux chargés de la situation de la femme étaient systématiquement comprises et si on demandait leur apport d'une façon régulière. Il faut aussi trouver un mécanisme permettant d'inclure la société civile et les universitaires dans ce processus de consultation. La plupart des participants externes se limitent au secteur privé.

Consultations avec les municipalités
La consultation à l'échelon municipal est encore plus complexe que celle du niveau provincial-territorial puisqu'elle fait intervenir beaucoup plus d'organismes institutionnels. Du côté positif, de plus en plus de femmes ont tendance à s'impliquer dans la politique municipale. Donc, il peut être possible de créer un lobby plus solide concernant certaines consultations liées au commerce et aux sexes si les politiciens locaux sont mis au courant des principales questions liées au commerce et aux sexes qui pourraient toucher leurs électeurs. Cependant, il serait aussi important de s'assurer que les politiciens et dirigeants municipaux de sexe masculin comprennent et appuient aussi ces questions.

Consultations multisectorielles
Parfois, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international organise des consultations spéciales avec plusieurs intervenantes et intervenants qui ont soit manifesté un intérêt particulier pour un domaine précis des négociations commerciales ou qui pourraient être touchés par les négociations en question. Par exemple, le MAECI a tenu une consultation multisectorielle sur le Dialogue et échange d'information sur le commerce et le développement à l'OMC au milieu de 2001.

On pourrait utiliser ce mécanisme pour rehausser le profil des questions liées au commerce et aux sexes dans des négociations et accords précis de l'OMC, en particulier puisque l'on ne tient pratiquement pas compte de cette question dans les positions en matière de politique et les négociations actuelles. Cependant, le MAECI doit d'abord reconnaître que la question de l'égalité des sexes est une question critique dont il faut tenir compte dans les accords et négociations de l'OMC.[10]

Macdonald (2003) a fait remarquer qu'une grande préoccupation au sujet de ce mécanisme de consultation est qu'il est informel et ponctuel, et qu'il n'est pas dans les intérêts des organisations de la société civile.

Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
Les premiers GCSCE ont été créés en 1986 pour conseiller le ministre du Commerce international. Ils sont censés constituer un forum pour permettre l'échange ouvert d'idées et de renseignements entre les membre du GCSCE et le gouvernement. On compte douze GCSCE actifs qui représentent divers secteurs d'activités :

- produits agricoles, aliments et boissons;
- vêtement et chaussure;
- industries culturelles;
- énergie, produits chimiques et matières plastiques;
- environnement;
- poisson et fruits de mer;
- produits forestiers;
- technologies de l'information;
- produits et services médicaux et de soins de santé;
- produits miniers, métaux et minéraux;
- services;
- textile, fourrure et cuir.

Il serait possible d'influer sur ce processus en communiquant avec les membres du GCSCE dans des secteurs d'intérêts précis. Il serait également utile de revoir la liste des membres du GCSCE afin de déterminer si le groupe est équilibré sur le plan des sexes proportionnellement à la représentation réelle des hommes et des femmes de chaque secteur. Si ce n'était pas le cas,

il serait peut-être possible de présenter au MAECI des recommandations en vue de nominations à venir de personnes sensibilisées à la problématique hommes-femmes et au courant des principales questions reliées au commerce et aux sexes dans leur industrie ou secteur et proposer le nom de candidates appropriées lorsqu'il y a des déséquilibres. Depuis mars 2000, les GCSCE se composent principalement de représentants et représentantes de l'industrie, d'avocats et avocates ainsi que d'experts-conseils engagés pour appuyer les groupes industriels. Leurs membres viennent principalement de sociétés depuis que les groupes ont été créés dans les années 1980.

Conseil consultatif d'Équipe Canada inc.
Mis sur pied en 1998 pour formuler des avis sur la politique commerciale et l'accès aux marchés à l'intention du gouvernement du Canada, le Conseil donne l'orientation du programme du gouvernement et exige des comptes de ce dernier quant à l'affectation des ressources pour le Plan de développement du commerce international. Le Conseil s'adresse directement au milieu des affaires et apporte un complément aux divers groupes de consultations sectoriels sur le commerce extérieur. La composition du Conseil est à 85 pour 100 masculine. Par conséquent, il est encore nécessaire d'instaurer au sein du Conseil consultatif d'Équipe Canada inc. un meilleur équilibre entre les deux sexes et aussi de créer un organisme semblable pour représenter les opinions de la société civile canadienne et l'expérience relative au commerce international.

La Gazette du Canada
La *Gazette du Canada* est un journal hebdomadaire produit par le gouvernement du Canada au sujet des activités du gouvernement. On y retrouve des invitations à présenter des opinions sur les négociations commerciales et le journal est également présenté en format électronique. Bien que ces présentations constituent une occasion pour contribuer au processus de négociation et de politique commerciale pour les Canadiennes et les Canadiens intéressés, ce processus ne dispose d'aucun mécanisme de rétroaction. On invite les gens à faire connaître leurs opinions, mais le gouvernement n'est pas tenu de répondre par écrit à quelque partie intéressée que ce soit pour lui indiquer si ses points de vue ont été adoptés ou envisagés dans les positions de négociations du Canada.

Recherche de l'opinion publique
Le gouvernement fédéral effectue à l'occasion des sondages de l'opinion publique sur les questions liées au commerce afin de déterminer la perception du public et sa connaissance des principales questions d'ordre commercial et de demander des opinions sur des sujets précis liés au commerce. Le dernier sondage de ce genre a été publié en avril 2002. Bien qu'il soit passablement complet, pratiquement aucune de ses données n'est séparée selon le sexe. Par conséquent, on ne peut dire combien de femmes et d'hommes ont participé au sondage ou s'il y avait des différences appréciables dans leurs réponses. Il ne comporte pas non plus de questions au sujet des enjeux concernant le commerce et les deux sexes. En conséquence, ce mécanisme particulier n'a pas été un instrument d'intégration des questions liées aux sexes ou n'a pas servi à créer une plus grande sensibilisation à ces questions. Si l'on apportait de petites adaptations à la méthode de recherche et aux questions du sondage pour la prochaine ronde, cet outil pourrait être efficace pour déterminer s'il existe un

programme sexospécifique auprès du public canadien et des préoccupations concernant le commerce et l'égalité entre les sexes.

Conseil consultatif d'universitaires sur la politique commerciale canadienne
Il s'agit d'un mécanisme relativement nouveau qui vise à faciliter la participation du milieu universitaire à l'élaboration de la politique commerciale canadienne. Un groupe informel d'universitaires relève du sous-ministre du Commerce international. Cependant, à ce jour, ce conseil consultatif a été principalement en faveur du libre-échange sans aucune représentation d'universitaires qui se spécialisent dans les questions liées au commerce et à l'égalité entre les sexes. Par conséquent, ce mécanisme n'a pas encore fourni de grandes idées sur les principales questions reliées au commerce et à l'égalité entre les sexes, en particulier celles qui ont trait aux répercussions des positions de négociation du Canada à l'OMC.

Participation du Canada à des événements internationaux
Le gouvernement du Canada participe aussi à plusieurs événements internationaux tels que l'APEC et le processus de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). La déclaration de Québec en 2001 à la suite du processus de la ZLEA demeure un modèle de l'inclusion d'un libellé sexospécifique et aborde plusieurs questions importantes reliées au commerce et à l'égalité entre les sexes. Les dirigeants de l'APEC ont adopté la sexospécificité comme question de portée générale dans toutes les politiques et tous les programmes en 1999. Cela c'est produit en grande partie grâce au soutien opportun et permanent pendant quatre ans du gouvernement du Canada par l'entremise de l'ACDI qui participait au projet de l'APEC. Le soutien accordé par l'Agence canadienne de développement international au Réseau des femmes dirigeantes (WLN), un groupe de défense des droits représentant les dirigeantes des secteurs public, privé, civil et universitaire des 21 pays de l'APEC, a été un facteur important qui a contribué à l'adoption par l'APEC d'une politique d'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes. Ces efforts indiquent que le gouvernement du Canada a fait le lien entre la sexospécificité et le commerce dans certains forums. Malheureusement, l'OMC n'est pas encore du nombre.

Il est révélateur qu'un fonctionnaire de MAECI [11] qui travaille avec les femmes exportatrices ait mentionné une conversation avec des collègues au sujet de questions reliées à la politique. Les collègues ont dit que plusieurs autres gouvernements avaient demandé au gouvernement du Canada de communiquer ses connaissances relativement à l'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes dans le processus d'élaboration des politiques commerciales. La réponse a été la suivante : « Nous n'avons aucun problème à ce sujet au Canada et nous ne nous en préoccupons donc pas »

Suite à ce bref examen des mécanismes actuels de consultation relativement au processus de l'OMC, il est évident que nous avons un problème à ce sujet au Canada. Cependant, le présent examen illustre également qu'il existe plusieurs mécanismes que les Canadiennes et les Canadiens peuvent utiliser pour préconiser une intégration accrue des considérations liées à l'égalité entre les sexes dans le processus des négociations commerciales de l'OMC.

Groupe de travail sur les femmes entrepreneuses

En 2002, le gouvernement fédéral sur pied le Groupe de travail sur les femmes entrepreneuses sous la direction de Sarmite Bulte, députée de High Park/Parkdale à Toronto. Le Groupe de travail avait pour tâche de trouver les types de soutien aux politiques et aux programmes dont ont besoin les femmes entrepreneuses au Canada, à l'échelon national comme international. Il n'avait pas pour tâche d'examiner ces besoins directement en rapport avec l'OMC, mais il a été un mécanisme par lequel les femmes entrepreneuses ont pu contribuer directement à la politique commerciale internationale.

Rôle de l'ACDI

L'Agence canadienne développement international, grâce à son soutien, a contribué à la création du WLN, en raison du grand leadership de son Programme régional de l'Asie du Sud-Est relativement aux questions liées à l'égalité entre les sexes et au commerce et parce que de nombreuses économies membres de l'APEC sont des pays en voie de développement et que ce genre de soutien relevait de leur mandat institutionnel.

Le Programme régional de l'Asie du Sud-Est appuie quelques nouvelles initiatives visant à renforcer la capacité des ministères du commerce dans plusieurs des pays les moins avancés de l'Asie du Sud-Est de façon à ce qu'ils puissent travailler efficacement au sein du système de l'OMC. Ces initiatives comprennent notamment l'intégration des objectifs et des activités qui ont trait à l'égalité entre les sexes. L'Agence a également réalisé une recherche stratégique relativement aux liens entre la sexospécificité, le commerce et le développement, et elle finance un bureau sur le commerce et le développement au sein de la mission canadienne à l'OMC, qui vient tout juste d'aider à organiser un symposium avec des organisations non gouvernementales (ONG), les femmes en tant qu'intervenantes économiques du développement durable.

Cependant, c'est un défi pour l'ACDI de trouver un cadre ou processus stratégique auquel relier son travail sur le commerce et la sexospécificité étant donné que l'Agence n'est techniquement pas chargée d'élaborer la politique commerciale.[12] Au contraire, son rôle est de tout faire pour trouver des façons d'accroître les échanges en tant que mécanisme pour appuyer le développement socioéconomique des pays pauvres. Un vaste éventail de dirigeants et dirigeantes de l'ACDI ont également exprimé leur inquiétude selon laquelle l'adoption d'une approche sectorielle encourageant la coordination des donateurs et le financement de programmes dans plusieurs secteurs en fonction des priorités énoncées des pays en voie de développement a fait que la question de l'égalité entre les sexes a été éliminée du programme de développement.[13]

Cependant, si on cerne comme priorité le commerce et l'égalité entre les sexes, l'ACDI pourrait mettre au point des initiatives relatives aux pays en voie de développement pour appuyer l'intégration du commerce et de l'égalité entre les sexes à l'OMC. Il faudrait que l'accent soit mis sur la réduction de la pauvreté, mais cela ne pourrait que faire partie d'un processus parallèle pour les initiatives et les efforts de défense des droits du Canada. Il faut environ deux heures pour négocier, concevoir et obtenir l'approbation du financement de projet de développement à grande échelle aux échelons bilatéraux et multilatéraux. Il faudrait

également que des dirigeants et dirigeantes au niveau supérieur amorcent et coordonnent l'élaboration d'un tel projet au sein de l'ACDI étant donné que la portée de l'OMC est mondiale et que l'ACDI attribue la plus grande partie de son financement par l'entremise de ses directions géographiques.

Rôle de Condition féminine Canada

Bien que Condition féminine Canada ait une expertise considérable en ce qui touche le commerce et l'égalité entre les sexes, les trois ministères fédéraux responsables au premier chef d'élaborer une politique commerciale internationale ne demandent pas officiellement à CFC de commenter la politique commerciale ou les positions en matière de négociations. On ne considère pas CFC comme une voix importante dans les comités ou les discussions sur les négociations. Au contraire, son rôle et son mandat sont plus indirects. On fait appel aux spécialistes des questions liées au commerce et à l'égalité entre les sexes de CFC pour donner des conseils à la ministre responsable de la condition féminine. Par exemple, en 2002, on a demandé au Cabinet d'approuver les nouveaux processus de négociations que le Canada se propose d'utiliser à l'OMC. La secrétaire d'État aurait recours aux mémoires au Cabinet pour formuler ses observations s'il y avait des répercussions particulièrement relatives à l'égalité entre les sexes dans les négociations proposées.[14] Cependant, Condition féminine Canada est en train de mettre sur pied un comité de développement du commerce féminin international qui sera coprésidé par CFC et le MAECI.

Condition féminine Canada est également en train de créer un réseau interministériel sur le commerce et l'égalité entre les sexes. Ce réseau sera informel et consiste en des contacts auprès d'autres ministères qui ont manifesté un intérêt dans le domaine du commerce et de l'égalité entre les sexes comme Agriculture et Agroalimentaire Canada. Ils échangent de l'information et sont en mesure d'influer sur le processus d'élaboration des politiques commerciales de cette façon. Cela demeure toujours un processus relativement indirect, mais c'est un processus que CFC a trouvé efficace.

Défis

Dans toute tentative d'influer sur l'OMC d'un point de vue de la sexospécificité, un défi important est la complexité et la portée du processus des négociations commerciales de l'OMC. Les nombreux accords importants en cours de négociation ont tous un potentiel de répercussions de grande portée pour les hommes et les femmes. Cependant, à prime abord, assurer un suivi de tous ces accords et négociations et effectuer les recherches nécessaires pour présenter une argumentation crédible est une tâche considérable, d'autant plus que l'OMC est strictement un organisme gouvernemental et qu'aucune ONG n'est représentée au réunions ordinaires du Conseil de l'OMC. Même lors des réunions ministérielles qui se tiennent à tous les deux ans, la société civile et les universitaires y ont une représentation très limitée. Parfois, même le secteur privé ne compte pas nécessairement de représentants au sein des délégations de l'OMC à ces réunions ministérielles – et encore moins en ce qui concerne les PME. Cette donnée est importante puisque la majorité des entreprises appartenant à des Canadiennes sont des PME.

Un autre défi semble être que la voix des femmes ne se fait pas entendre au processus de consultation du MAECI. On ne sait trop pourquoi il en est ainsi. Une possibilité pourrait résider dans la méfiance qu'ont certaines organisations de femmes vis-à vis des processus gouvernementaux. D'autres n'ont peut-être pas les ressources financières ou humaines pour consacrer beaucoup de temps ou d'attention à ces questions, ne sont peut-être pas au courant du processus de consultation lui-même ou à l'aise avec ce dernier ou ont moins accès à plusieurs des mécanismes informels de consultation qui existent en élaboration des politiques. Il y a toujours beaucoup moins de femmes députées que d'hommes députés et moins de femmes spécialistes du commerce. La plupart des PME ne sont pas particulièrement intéressées ou ne participent pas à l'élaboration des politiques commerciales ou au processus de défense des droits relativement à l'OMC étant donné qu'il faut énormément d'énergie et de temps pour bâtir une entreprise qui oeuvre sur la scène internationale et qu'il faut énormément de temps pour apprendre le processus et le langage de l'OMC. Il n'existe pas non plus actuellement de mécanismes officiels de consultation au sein de l'OMC pour les organisations non gouvernementales, les institutions et les compagnies. Bien que certains universitaires fassent des recherches dans se domaine, l'OMC est tout de même une organisation relativement jeune. En conséquence, le corpus de recherche disponible est limité et une grande partie provient de l'extérieur du Canada.

Pour s'attaquer au processus de l'OMC, il faudra à la fois une coordination très efficace des efforts et un soutien aux recherches nécessaires pour appuyer les revendications et les initiatives de défense des droits. Les organisations de femmes canadiennes n'ont pas toujours très bien travaillé ensemble aux campagnes de défense des droits étant donné qu'elles ont souvent des programmes très variés et que certaines ne sont pas au courant du processus d'élaboration des politiques commerciales internationales. Cela ne veut pas pour autant dire qu'elles ne peuvent pas ou ne voudront pas le faire à l'avenir, mais cela souligne la nécessité de la mise au point d'un processus de coordination efficace qui aidera les diverses organisations à trouver un terrain commun.

Condition féminine Canada, au début de 2001, a procédé à un processus de consultation sur le commerce et l'égalité entre les sexes relativement à l'OMC. Certaines participantes étaient d'avis que le processus de l'OMC avait besoin d'être complètement démantelé et qu'il fallait élaborer de nouvelles solutions. Après avoir examiné les positions du Canada dans les documents de travail liés à l'OMC et affiché sur le site Web du MAECI, il est évident que le gouvernement canadien appuie les principes globaux sous-jacents à l'OMC, quoique avec certaines réserves. Le défi est d'obtenir que des organisations et des institutions aux opinions divergentes travaillent ensemble.

L'OMC évolue à un échelon gouvernemental. Cela signifie que pour influer sur le processus des négociations commerciales, il est absolument essentiel de maintenir un contact avec le gouvernement, peu importe le secteur qui fournit les données. En superposition de la complexité du processus de l'OMC se trouve celle de la société canadienne. Si l'on combine le tout à la diversité des points de vue, cela rend la mise au point d'un processus conjoint de défense des droits un défi particulier dans le contexte canadien. Cependant, des initiatives tout aussi complexes et variées ont connu du succès par le passé et peuvent fournir des leçons pour les processus éventuels de défense des droits de nature semblable.

5. MODÈLES DE DÉFENSE DES DROITS RELATIVEMENT AU COMMERCE ET À L'ÉGALITÉ ENTRE LES SEXES

Le Réseau des femmes dirigeantes comme modèle éventuel

Le WLN est un groupe de défense multisectoriel et multinational de femmes dirigeantes provenant de toutes les économies (États) membres de l'APEC. Ce réseau a connu énormément de succès pour obtenir des dirigeants et dirigeantes de l'APEC d'adopter comme question de portée générale la sexospécificité dans ses politiques et programmes. L'appui du Canada a été essentiel au succès du WLN. Le modèle proposé de défense des droits que l'on présente ici se fonde dans une certaine mesure sur le format et le processus du WLN, mais comporte une coloration et une structure bien canadiennes.

Pour comprendre pourquoi l'on a reconnu le WLN comme modèle de base, il faut tout d'abord mieux connaître le WLN. Il s'agit d'un réseau multisectoriel de femmes dirigeantes provenant des secteurs public, privé, civil et universitaire. Il s'appuie sur la prémisse voulant que les femmes dirigeantes aient le pouvoir d'influer sur les dirigeants et dirigeantes de leur propre gouvernement et d'autres secteurs qui prennent les décisions concernant la pratique et la politique de l'APEC. La principale stratégie de défense des droits du WLN a été de dupliquer la pratique de l'APEC en tenant des réunions annuelles dans le pays hôte de l'APEC pour une année donnée et en formulant des recommandations stratégiques d'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes qui ciblaient des réunions ministérielles et des thèmes précis de l'APEC. Le réseau a été en mesure de se servir de son influence pour obtenir des invitations officielles à présenter de façon formelle ses recommandations aux réunions des ministres du Commerce de l'APEC et des PME et d'exercer des pressions auprès des dirigeants et dirigeantes de l'APEC pour qu'ils tiennent leur première réunion ministérielle à vie sur les femmes en 1998 à Manille. Cependant, sa grande réussite a été d'obtenir que les dirigeants et dirigeantes de l'APEC acceptent d'adopter en 1999 l'égalité des sexes comme politique de portée générale et de reconnaître officiellement le rôle et la contribution des femmes d'affaires indigènes de la région de l'Asie-Pacifique pour la première fois. Plusieurs économies de l'APEC signalent également que le travail de défense des droits du WLN a eu une incidence positive pour ce qui est de rendre leurs gouvernements plus conscients des questions liées au commerce et à l'égalité des sexes et a eu pour résultat que leur gouvernement a élaboré une politique commerciale plus axée sur la problématique hommes-femmes.

Le WLN a été critiqué pour divers motifs, notamment parce que certaines personnes le considèrent comme une organisation élitique qui représente principalement les intérêts de PME appartenant à des femmes. Le réseau doit aussi assumer un rôle plus important de surveillance étant donné qu'on s'inquiète, maintenant que l'APEC a une politique officielle d'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes, que l'organisation ne la mettra pas en oeuvre aussi efficacement ou qu'elle le fera uniquement de façon symbolique. Pourtant, le WLN demeure l'un des seuls modèles de défense des droits en faveur de l'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes qui a réussi et qui fonctionne en ce qui concerne le commerce multilatéral.[15] La principale question concerne les éléments que l'on peut utiliser de cette expérience pour élaborer un modèle de défense efficace des considérations liées à

l'égalité entre les sexes pour l'OMC dans un contexte canadien, tout en évitant les principaux points faibles du processus du WLN.

Au Canada, il est essentiel d'avoir une approche multisectorielle pour s'assurer que les points de vue divergents entre les différents secteurs et groupes démographiques et d'intérêt en cause sont représentés. Une autre raison est que les éléments des secteurs privé, civil et universitaire du WLN ont été en mesure d'appuyer les représentants et représentantes du secteur public, et vice-versa. Ainsi, ils ont pu maintenir la pression à la fois de l'intérieur et de l'extérieur du processus de négociation et utiliser cette stratégie de façon efficace.

Le WLN a également réussi parce qu'il s'agissait d'un effort multinational faisant intervenir à la fois des pays industrialisés et en voie de développement.[16] Ce n'était pas seulement une position canadienne, mais on a établi qu'elle était dans l'intérêt d'un grand nombre de pays de l'APEC. Une leçon tirée ici est que la création d'alliances est une partie essentielle du processus. Une deuxième est qu'il est important d'avoir un processus national appuyant un processus international.

Le modèle que l'on présente ici porte sur ce qui peut être fait à l'échelon national au Canada pour influer sur l'élaboration des positions commerciales du Canada à l'OMC. La création d'alliances internationales se ferait si d'autres pays considèrent ce processus national comme un modèle qui mérite d'être reproduit et si l'on reliait l'organisme et le processus de consultation du Canada aux alliances internationales existantes préconisant une plus grande égalité entre les sexes à l'OMC.

La troisième leçon a trait au financement. Un processus de défense des droits de cette nature et de cette portée exige une coordination considérable, en particulier parce qu'il est nécessaire d'obtenir un consensus sur différentes stratégies et positions de défense des droits. On ne peut pas y parvenir sans financement ou sans affecter des personnes pour appuyer ce processus. Bien qu'une grande partie du travail du WLN ait été faite bénévolement par diverses dirigeantes de différents pays, le soutien à la coordination qu'a fourni l'ACDI à l'APEC par l'entremise de son projet Égalité des sexes a contribué à appuyer les efforts bénévoles de ces dirigeantes et à assurer une représentation plus équilibrée entre les pays industrialisés et en voie de développement au sein du WLN. Cependant, ce financement a pris fin à un point critique du développement du WLN et de l'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes au sein de l'APEC. Un engagement à plus long terme vis-à-vis du processus de défense des droits concernant le commerce et l'égalité entre les sexes aurait aidé à assurer un suivi des résultats réels de l'adoption par l'APEC d'une politique d'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes et à déterminer dans quelle mesure cette intégration se faisait efficacement. Le WLN se démène encore pour trouver des façons de passer de réseau à une organisation officielle qui peut demander son propre financement et trouver d'autres façons d'être financièrement durable.

Dans quelle mesure peut-on reproduire l'expérience et le modèle du WLN dans un contexte canadien? Les Canadiennes ont assumé un rôle de premier plan dans le développement du WLN, en collaboration avec les Philippines. Ce faisant, le Canada a créé un groupe de base de dirigeantes et de dirigeants engagés de différents secteurs avec l'expérience de la défense de

l'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes dans un processus de négociations commerciales multilatéral. Une approche multisectorielle de la défense des droits constitue un modèle typiquement canadien étant donné la diversité de la population et des intérêts régionaux.

Nécessité de volets national et international de la défense des droits

Une chose qui était claire du processus du WLN, c'est que pour connaître du succès, les Canadiennes et les Canadiens doivent promouvoir l'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes au sein de l'OMC à deux niveaux :

- à l'échelon national, promouvoir la position selon laquelle le processus de négociations commerciales du Canada, en ce qui a trait à l'OMC, tient systématiquement compte des questions liées à l'égalité entre les sexes;
- à l'échelon international, promouvoir l'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes comme question de portée générale au sein de l'OMC et créer les alliances internationales nécessaires pour instaurer ce changement.

Compte tenu du peu de considération des questions liées à l'égalité entre les sexes au sein du processus d'élaboration de la politique commerciale du Canada à l'OMC au moment où la présente étude a pris fin, les Canadiennes et les Canadiens doivent s'attaquer sérieusement au processus national le plus tôt possible. Sans mieux comprendre et reconnaître que la politique commerciale a une incidence différente sur les hommes et les femmes, il ne sera pas possible d'obtenir que le Canada assume un rôle de premier plan pour ce qui est de présenter cette question et cette politique au sein même de l'OMC.

Cela ne signifie pas que les Canadiennes et les Canadiens ne pourraient pas commencer à travailler sur un processus parallèle à l'échelon international. Le soutien du bureau du développement et du commerce de l'ACDI à Genève pour le symposium OMC–ONG, les femmes en tant qu'intervenantes économiques, va probablement faire en sorte qu'une pression accrue sera exercée à l'échelle nationale pour qu'on aille de l'avant avec des efforts de défense des droits relativement aux questions liées à l'OMC et aux sexes.

Plusieurs éléments sont en place pour faire la promotion en temps opportun des efforts internationaux. Tout d'abord, il existe maintenant un petit groupe d'ambassadrices et d'ambassadeurs aux vues similaires à l'OMC. Ce groupe comprend l'ancien ambassadeur du Canada à l'OMC, Sergio Marchi, qui a démontré à l'époque qu'il était ministre du Commerce, et qui ne cesse de le démontrer, qu'il appuie les programmes et les questions qui ont trait au commerce et à l'égalité entre les sexes. L'Agence canadienne de développement international compte à l'OMC un service chargé du développement et du commerce auquel on pourrait faire appel pour obtenir du soutien et des conseils, pour aider à établir les liens entre les questions canadiennes liées à la pauvreté et à l'égalité entre les sexes et celles qui sont une priorité pour les pays en développement et pour documenter les liens entre la réduction de la pauvreté, l'égalité entre les sexes et le commerce.

Les processus nationaux et internationaux de défense des droits, bien qu'ils aient besoin d'être reliés, devront porter sur des aspects différents. Le processus national viserait à influer sur l'adoption d'une approche intégrant les considérations liées à l'égalité entre les sexes en ce qui concerne l'élaboration des politiques commerciales au sein de l'OMC. Le processus international s'attacherait à créer une alliance internationale pour atteindre le même objectif au sein de l'OMC elle-même. Les deux processus pourraient permettre d'aider les gouvernements à cerner les points d'entrée les plus stratégiques et les plus optimaux pour l'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes dans le processus de l'OMC.

Perspectives à représenter

Les points de vue des personnes qui critiquent la libéralisation du commerce varient considérablement. À une extrémité, on retrouve la conviction selon laquelle le processus de l'OMC, tel qu'il existe en ce moment, ne peut être réparé, qu'il se fonde sur les mauvaises hypothèses et qu'il est axé uniquement sur l'élargissement d'un programme néolibéral et corporatif pour lequel il y a des solutions de rechange rentables (Consultation canadienne sur le commerce et l'égalité entre les sexes 2001 : 8). À l'opposé, il y a l'opinion selon laquelle le processus de l'OMC doit être plus convivial pour les femmes de sorte qu'un plus grand nombre d'entre elles puissent tirer parti directement de la libéralisation du commerce. Certains points de vue se fondent sur une analyse féministe, d'autres, sur un éventail de théories économiques qui vont de la théorie néolibérale à la théorie marxiste. D'autres encore considèrent l'enjeu d'un point de vue des droits fondamentaux de la personne ou soutiennent que des politiques équilibrées du point de vue des sexes sont une exigence fondamentale de l'efficacité du développement et de la croissance économique.

L'organisme proposé de défense des droits devra discuter de questions de principe critiques et aider à définir et à prioriser les valeurs canadiennes qui façonneront la politique commerciale du Canada à l'OMC. Parmi les principales questions dont il faut s'occuper et qu'il faut négocier, mentionnons les suivantes :[17]

- Le plein emploi a-t-il la priorité sur la promotion du commerce?
- Comment les gouvernements canadiens devraient-ils composer avec les regroupements et assurer l'interface entre la politique sociale et la politique économique qui semblent faire partie intégrante de la politique commerciale internationale?
- Est-il nécessaire d'adopter une approche davantage axée sur les droits dans la politique commerciale du Canada en ce qui concerne l'OMC?
- Comment le Canada peut-il respecter l'engagement qu'il a pris dans le cadre du Programme d'action de Beijing pour s'assurer que les politiques nationales, pour ce qui est des accords commerciaux régionaux et internationaux, n'aient pas d'incidence négative sur les activités traditionnelles et nouvelles des femmes?
- Qu'est-ce qui constitue un service qui devrait être fourni par le secteur public et, par conséquent, protégé contre la privatisation?

- Qu'est-ce qui constitue de la discrimination commerciale et quels sont les services publics essentiels qui devraient être exemptés du ressort de l'OMC?

- Qu'est-ce qui constitue un droit pour le gouvernement de s'attaquer aux déséquilibres régionaux et socioéconomiques antérieurs au moyen de la politique publique?

Processus national

Le modèle de défense des droits, tel qu'il est décrit dans le présent document, porte principalement sur le processus de défense des droits au Canada. Plusieurs raisons expliquent cette situation. La première, c'est qu'il y a une absence évidente d'une approche d'intégration systématique des considérations liées à l'égalité entre les sexes au sein du processus d'élaboration des politiques commerciales du Canada à l'OMC. La deuxième, c'est que le Canada devra adopter une position ferme sur cette question à l'échelle internationale pour qu'elle soit efficace. Pour y parvenir, il faudra des efforts coordonnés de défense des droits de la part des quatre secteurs ainsi que l'apport d'une expertise sur le commerce et l'égalité entre les sexes aux organismes du secteur public chargés d'élaborer les positions de négociation de l'OMC. La troisième raison est que les efforts de défense des droits à l'échelle internationale existent déjà et qu'ils visent à influer sur le programme de l'OMC en ce qui concerne le commerce et l'égalité entre les sexes. Par conséquent, il serait logique de les relier et de s'appuyer sur leurs points forts plutôt que d'essayer de créer de nouvelles initiatives. La quatrième raison est que, en bout de ligne, c'est l'OMC qui doit accepter l'adoption d'une approche d'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes et mettre au point des mécanismes internationaux pour faciliter l'application efficace d'une politique d'intégration des sexes. Étant donné que l'OMC est un organisme dirigé par le gouvernement, les décisions concernant la façon de faire doivent venir des gouvernements de tous les États membres et non seulement du gouvernement du Canada.

Un modèle canadien de défense des droits relativement au commerce et à l'égalité entre les sexes

À l'échelle nationale, il existe plusieurs critères concernant la mise au point d'un modèle et d'une stratégie de défense des droits efficaces. Ces critères devraient :

- viser principalement à influer sur l'élaboration d'une politique commerciale canadienne à l'OMC afin de préconiser l'intégration des questions liées à l'égalité entre les sexes au sein du processus et des accords de l'OMC;

- faire intervenir plusieurs parties intéressées et être perçus comme véritablement représentatif de ces parties intéressées;

- avoir un groupe de base de personnes engagées qui représentent des parties prenantes plus vastes et qui ont une crédibilité dans les secteurs qu'elles représentent;

- puiser dans des ressources de plusieurs secteurs et mobiliser un soutien en matière de défense des droits et de lobbying au-delà des organisateurs de base;

- inclure des représentants et des représentantes qui ont des connaissances dans les domaines du commerce et de l'égalité entre les sexes et au sujet du processus de l'OMC qui peuvent maintenir une décision qui va au-delà de leur propre secteur.
- mettre au point un mécanisme souple qui peut tenir compte des points de vue et programmes diversifiés de façon constructive

Comité conjoint
Une structure organisationnelle qui pourrait tenir compte de tous les critères décrits ci-dessous et qui semble donner de bons résultats dans le contexte canadien est celle d'un comité conjoint dont les membres proviennent des quatre secteurs en cause : public, privé, civil et universitaire.

Les principaux objectifs du comité conjoint seraient :

- d'élaborer un processus de rétroaction bidirectionnel relativement à l'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes au sein du processus d'élaboration de la politique canadienne à l'OMC;
- de créer une plus grande sensibilisation chez les dirigeants et dirigeantes du secteur public chargés de l'élaboration des politiques commerciales de l'OMC et des négociations des principales questions liées au commerce et à l'égalité entre les sexes et du fort lien qui existe entre l'égalité entre les sexes, le commerce et la pauvreté;
- de créer une plus grande sensibilisation relativement aux principales questions liées à l'égalité entre les sexes quant à l'OMC parmi les sociétés membres des trois autres secteurs faisant partie du comité conjoint;
- d'amorcer et de stimuler des analyses comparatives entre les sexes des principaux accords commerciaux et politiques proposées de l'OMC;
- d'élaborer des positions stratégiques claires pour chacun des secteurs en cause relativement aux questions liées au commerce et aux sexes à l'OMC d'un point de vue du Canada;
- d'aider le gouvernement du Canada à cerner les points d'entrée stratégiques pour l'intégration des questions liées aux sexes dans le processus de l'OMC.

Le comité conjoint devrait se composer d'au moins deux représentants ou représentantes de chaque secteur. Étant donné que la société civile semble sous-représentée au sein des processus actuels de consultation sur les politiques commerciales au Canada et qu'elle semble comporter les personnes qui préconisent le plus de changements au système de l'OMC, il y a un solide argument en faveur d'une représentation plus importante des groupes de la société civile au sein de ces comités – peut-être jusqu'à quatre représentants de la société civile.

Chaque secteur serait appelé à contribuer en fonction de ses points forts, de son expérience et de ses ressources. Par exemple, les représentants et les représentantes du gouvernement pourraient se charger de la coordination initiale et porter à l'attention des hauts dirigeants appropriés du gouvernement la contribution du comité. Les représentants et représentantes

du secteur privé et de la société civile peuvent aider à cerner les principaux enjeux et à ralier au besoin un soutien additionnel en matière de défense des droits. Les représentantes et représentants du secteur universitaire pourraient aider à coordonner les efforts connexes en matière de recherche et l'analyse comparative entre les sexes des principaux accords commerciaux de l'OMC. Toutes et tous seraient appelés à aider à élaborer une stratégie de défense des droits pratiques et réalistes.

Pour mettre sur pied le comité conjoint, l'OMC, le MAECI, AAC, CFC et Industrie Canada pourraient collaborer afin de tenir des réunions de consultation auprès d'un plus vaste éventail de parties intéressées du secteur universitaire, du secteur privé (dirigeantes des principales associations de femmes d'affaires à l'échelon national et représentantes des PME) et de la société civile (syndicats, développement international, organisations de femmes, groupes de réflexion en matière de politiques) pour discuter d'initiatives, en élaborer le mandat et obtenir l'accord quant à un processus de sélection des membres. Peut-être que le groupe de travail interministériel mixte composé de CFC et du MAECI sur les femmes et le commerce international pourrait s'en saisir comme l'une de ses initiatives, quand bien même ce ne serait que pour servir de catalyseur et mettre le tout en branle jusqu'à ce que les responsables de la politique commerciale au MAECI puissent être intégrés au processus. Si d'autres pays membres de l'OMC manifestent un intérêt pour appuyer la promotion d'une politique d'intégration et d'égalité des sexes à l'OMC, ils pourraient alors former leurs propres comités conjoints pour appuyer ce processus de défense des droits.

Pour donner au comité l'autorité, la crédibilité et un accès accru au processus d'élaboration des politiques commerciales, il devrait relever directement des trois ministres responsables de l'établissement des positions de négociation du Canada à l'OMC : MAECI, AAC et Industrie Canada. Les ministres doivent également créer un mécanisme de rétroaction bidirectionnel dans le travail du comité conjoint de sorte que ce ne soit pas simplement une affaire du comité qui donne son apport aux ministres, ces derniers devraient être tenus informés de l'efficacité de leurs observations en matière de politiques pour ce qui est d'influer sur les positions de négociation. Le comité pourrait également communiquer des renseignements à tous les comités interministériels existants sur l'OMC de la même façon que le WLN donnait des renseignements au comité interministériel sur l'APEC.

L'idée est de rendre l'actuel processus d'élaboration des politiques commerciales plus sensible au besoin d'une intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes au lieu de créer une nouvelle couche de bureaucratie qui ralentira le processus d'élaboration des politiques commerciales. Il existe des précédents pour la formation d'importants organismes consultatifs dans le processus d'élaboration des politiques commerciales, notamment le Conseil consultatif d'Équipe Canada inc. Cependant, les mécanismes actuels ne reflètent pas de façon adéquate ce que pensent les femmes de la société civile, des syndicats, du milieu universitaire et des PME. Même dans le secteur public, nombreux sont ceux et celles qui soutiendraient que même si le gouvernement du Canada a réalisé d'immenses progrès en ce qui concerne l'équité, les femmes sont dangereusement sous-représentées aux échelons décisionnels supérieurs.

Bien que les femmes ne soient pas toutes sensibles à la spécificité des sexes et bien que l'objectif ultime soit de s'assurer que tous les représentants commerciaux et tous les décideurs prennent à leur compte d'intégrer les considérations liées à l'égalité entre les sexes, les questions précises les concernant tendent à ne pas être prioritaires et, souvent, ne sont même pas perçues comme des enjeux. Par conséquent, il est absolument nécessaire de faire en sorte que ces voix ne se perdent pas dans le processus d'élaboration des politiques commerciales. Cette diversité des voix est un point fort de la réalité canadienne à laquelle le gouvernement du Canada peut faire appel. Il importe aussi de travailler avec tous ces secteurs étant donné que les accords commerciaux en voie de négociations à l'OMC n'auront pas une incidence uniforme sur les sexes au sein de chaque secteur.

Il faudrait probablement prendre les représentantes et les représentants du secteur privé parmi les dirigeantes des actuelles associations nationales de femmes d'affaires parce que la plupart des entreprises au Canada appartenant à des femmes sont petites et que les femmes en cause n'ont pas beaucoup de temps à accorder à cette sorte d'initiative stratégique. Il y en a aussi beaucoup qui n'ont pas le temps qu'il faudrait pour apprendre à transiger avec une organisation aussi complexe que l'OMC. Par ailleurs, les représentants et représentantes de leurs associations d'affaires sont bien placés pour assumer ce genre de rôle, ont beaucoup de membres à qui faire rapport et sur lesquels compter, et sont bien au courant des enjeux précis relatifs à la sexospécificité qui touchent les femmes d'affaires et de la façon de rattacher ces enjeux à la politique commerciale du Canada. Au sein de ce regroupement, il faudrait aussi veiller à une représentation équilibrée des intérêts anglophones et francophones, des femmes handicapées, des femmes autochtones et des minorités ethniques. Pour obtenir cette représentation équilibrée, il faudrait un comité composé d'environ 15 personnes. Ces personnes ne devraient pas toutes venir d'Ottawa étant donné qu'il faudra une représentation géographique. Si le programme le prévoit (p. ex., santé, finances), on pourrait ajouter une représentation d'autres ministères du secteur public.

Présidence par roulement

Le secteur public devra se charger de cette initiative étant donné que le processus de l'OMC est dirigé par les gouvernements et qu'il existe des points de vue très diversifiés dans les quatre secteurs qui ont trait à l'OMC. Il faut également que ce soit pris en charge par le secteur public étant donné que le processus que le comité essaie d'influencer vient du secteur public. Étant donné la nécessité d'une coordination, l'organisation hôte pourrait devoir à l'origine être gouvernementale. Cependant, pour veiller à ce que chaque secteur contribue au processus et estime être adéquatement représenté, une présidence par roulement pourrait s'avérer efficace. Ainsi, tous les deux ou trois ans, la présidence du comité conjoint passerait à un représentant ou une représentante de l'un des quatre secteurs. Cette façon de faire aiderait à répartir la charge de travail entre les différents secteurs et à faire en sorte que le programme soit un reflet de tous les intérêts de toutes les organisations membres. Quelques membres du groupe de concertation national se sont dits inquiets parce qu'une présidence par roulement signifierait aussi un programme par roulement et, partant, serait moins efficace. À la première réunion du comité, les membres eux-mêmes pourraient examiner cette question et en décider.

La personne qui assumera la présidence d'un comité de cette taille et de cette diversité devra être habile sinon il est fort possible que le comité devienne très divisé, son programme étant

accaparé par ses personnalités les plus fortes ou ses plus importants bailleurs de fonds. Dès les premiers jours de la création du comité, il vaudrait peut-être la peine d'investir dans un soutien et des processus d'animation professionnelle.

La première personne à assumer la présidence devrait être une représentante ou un représentant supérieur du MAECI étant donné que, en fin de compte, c'est le MAECI qui devra présenter les positions commerciales du Canada à l'OMC. La présidence devrait également avoir suffisamment de pouvoirs au sein du MAECI pour indiquer aux membres du comité et aux personnes que ces membres représentent ainsi qu'à d'autres représentantes et représentants du secteur public que le gouvernement du Canada prend très au sérieux l'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes en ce qui concerne la politique commerciale.

Un participant ou une participante à un groupe de concertation national a fait remarquer qu'il pourrait être intéressant d'avoir un hôte relativement neutre tel qu'un organisme gouvernemental entièrement indépendant du processus des négociations commerciales de l'OMC, par exemple, le Centre de gestion du Canada.

Engagement du personnel
À l'échelle nationale, il pourrait être compliqué de trouver une organisation gouvernementale prête à fournir le financement initial pour la coordination nécessaire dans ce comité conjoint. Une solution provisoire pourrait être que les parties intéressées à exercer des pressions auprès du MAECI pour affecter une personne au moins à mi-temps pour travailler à la mise sur pied de ce comité conjoint. Le soutien de l'Agence canadienne de développement international pour la coordination au Canada du WLN coûte environ 60 000 $ par année. Quelle que soit l'organisation qui fait office de comité conjoint, elle peut aussi voir à obtenir le financement nécessaire pour embaucher une adjointe ou un adjoint de recherche et d'administration pour aider à ce processus, peut-être par le truchement des programmes de stagiaires de Ressources humaines et Développement des compétences Canada (RHDCC).

On ne saurait trop insister sur la nécessité d'appuyer ce processus au moyen d'un effectif. Il est également préférable que la personne chargée de ce processus soit un membre du personnel plutôt qu'un expert-conseil, et ce, pour des raisons d'efficacité sur le plan des coûts et pour conserver cette expertise dans le secteur public une fois que la personne aura accepté un autre poste dans la fonction publique. Le WLN était efficace parce qu'il y a toujours eu du personnel d'une année à l'autre au cours des quatre premières années de son existence. Cette présence a assuré une mémoire institutionnelle et a garanti une coordination uniforme des efforts de lobbying du réseau. Un comité mixte multisectoriel aura besoin d'une coordination considérable étant donné qu'il faudra déployer beaucoup d'efforts pour obtenir un consensus de la négociation entre les diverses organisations qui le composeront.

Création d'un réseau et consultation
Il incomberait à chaque membre du comité conjoint de créer un réseau de membres dans son propre secteur qui s'intéressent aux questions liées au commerce et aux sexes ou qui ont des connaissances à cet égard. Il faudra probablement donner des séminaires de sensibilisation et de formation sur le processus de l'OMC au moins une fois par année pour leur secteur, et il

s'agit d'un processus pour lequel on pourrait demander l'appui des différents ministères fédéraux et de leurs équivalents provinciaux

Le comité devra élaborer son propre processus interne pour résumer les commentaires qu'il reçoit et présenter des positions stratégiques cohérentes qui reflètent les points de vue de tous les membres. Il doit le faire sans diluer le message global de l'absolue nécessité d'intégrer les considérations liées à l'égalité entre les sexes dans le processus de politiques commerciales de l'OMC. Il sera important de savoir qui détermine le programme concernant les négociations commerciales au Canada et à l'échelle internationale et dans l'intérêt de qui ces négociations ont lieu.

Le comité conjoint utiliserait les mécanismes de consultation actuels qu'il y a au sein du MAECI et d'autres ministères fédéraux pour préconiser l'inclusion et l'examen des questions liées aux sexes dans le processus d'élaboration des politiques commerciales. À cette fin, il faudrait faire des exposés aux organismes actuels tels que le Conseil consultatif d'Équipe Canada inc., le Conseil consultatif d'universitaires, les GCSCE, et une participation active dans les consultations multisectorielles.

Approche stratégique

Promotion de l'égalité entre les sexes en tant que question de portée générale dans le processus de l'OMC

Même s'il y aura probablement des points de vue divergents concernant les principales questions liées aux sexes dans le cadre de chaque négociation et accord et de l'OMC, il devrait être possible de parvenir à un consensus au sein du comité conjoint, à savoir qu'il y a un besoin initial d'exercer des pressions auprès du gouvernement du Canada pour qu'il adopte en tant que question de portée générale l'égalité entre les sexes dans le cadre de son propre processus et de ses propres positions de négociations commerciales au sein de l'OMC, et de demander au MAECI de s'employer à faire en sorte que le Canada assumera un rôle prépondérant dans la promotion de l'adoption de l'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes comme mesure de portée générale au sein de l'OMC elle-même.

Choix du secteur de défense des droits privilégié

Étant donné que l'OMC couvre un éventail considérable et complexe du sujets, le comité conjoint pourrait devoir envisager d'amorcer ses propres travaux en se concentrant sur un accord donné et les négociations connexes comme projet pilote. Ainsi, les membres du comité et leurs réseaux pourraient mettre sur pied un processus de consultation efficace, faire l'analyse pertinente de l'incidence de l'accord et des négociations en question sur l'égalité entre les sexes et formuler un train de recommandations relativement aux principales questions liées aux sexes du point de vue des secteurs qu'ils représentent. Cette analyse et les recommandations seraient ensuite présentées aux hauts fonctionnaires du MAECI et pourraient servir de point de départ à des documents de travail et des consultations multisectorielles à venir. Étant donné le nombre important de travailleuses et de femmes d'affaires dans le secteur des services, il serait peut-être souhaitable pour le comité de commencer par une analyse comparative entre les sexes de l'AGCS.

Si d'autres pays s'impliquent davantage et adoptent un modèle de fonctionnement semblable, leurs comités conjoints pourraient se concentrer sur d'autres processus de négociation et accords de l'OMC pour faire en sorte de mieux couvrir les principaux enjeux et de partager la charge de travail.

Représentation aux réunions ministérielles
Il continue d'y avoir un lobby permanent pour faire augmenter la représentation des ONG à l'OMC. De plus, l'OMC ne tient pas de réunions ministérielles précises par secteur, mais une réunion des ministres du Commerce à tous les deux ans. L'objectif initial d'un comité conjoint pourrait être d'amener le gouvernement du Canada à exercer des pressions pour qu'une délégation internationale axée sur les deux sexes fasse un exposé sur les principaux enjeux liés aux deux sexes et présente des recommandations connexes à la prochaine réunion ministérielle. On pourrait ainsi attirer l'attention sur les recommandations du comité et établir une crédibilité pour le comité comme tel.

Élaborer une stratégie d'intégration des considérations liées aux deux sexes
Les principaux hauts fonctionnaires du MAECI [18]et d'Industrie Canada ont besoin d'une formation sur le commerce et l'égalité entre les deux sexes afin de s'initier aux questions liées à l'égalité entre les deux sexes au sein de l'OMC, de les sensibiliser à la nécessité d'intégrer une perspective de genre dans les négociations commerciales de l'OMC et de leur fournir les outils de base pour réaliser une analyse comparative entre les deux sexes. Le comité conjoint pourrait exercer des pressions auprès du MAECI et d'Industrie Canada afin qu'ils affectent des fonds à cette fin et pourrait mettre en branle ce processus en offrant un séminaire exécutif à l'intention des hauts fonctionnaires du domaine du commerce qui participent au processus de l'OMC. Condition féminine Canada pourrait donner des références à partir de sa liste d'organisations qualifiées pour donner cette sorte de formation.

Consultation multisectorielle
Le comité conjoint pourrait demander que le MAECI tienne une consultation multisectorielle sur des questions de genre qui ont trait à des projets d'accords précis de l'OMC. On créerait ainsi une plus grande sensibilisation aux répercussions sur le plan des sexes des négociations et des accords de l'OMC et le MAECI aurait une plus grande contribution aux principales questions liées au commerce et à l'égalité des sexes.

Consultations publiques
Le comité conjoint pourrait également demander que le MAECI prépare un document de travail sur l'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes au sein de l'OMC et amorce une consultation et une discussion publiques relativement à ce document.

Cette description de la mise au point d'un modèle de défense des droits visant à intégrer les considérations liées à l'égalité entre les sexes au sein de l'OMC se fonde sur la prémisse voulant que chaque secteur contribuera au processus de la défense des droits. Dans certains cas, il faudra des engagements financiers pour appuyer la recherche et les activités de coordination, dans d'autres, il faudra un engagement du côté des ressources humaines et un partage de l'information. Tous ces engagements et contributions devraient être négociés avec et par les institutions et les organisations concernées. Cependant, l'expérience a

démontré que cette forme d'approche multisectorielle peut être passablement efficace s'il y a une solide direction aux bons endroits et une forte volonté politique chez les homologues du secteur public.

Processus de défense des droits et action internationale

Il faudrait aussi que le Canada cherche à élaborer une campagne d'intégration des sexes à l'échelle internationale au sein de l'OMC. Bien qu'à certains égards ce processus ne puisse se matérialiser pleinement avant que le MAECI n'adopte la promotion d'une stratégie d'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes à l'OMC en tant que position stratégique du Canada, il demeure important de commencer à jeter les fondements de la création d'une alliance et des partenariats nécessaires pour que cette politique devienne réalité.

À cette fin, on pourrait demander au bureau de développement et du commerce de l'ACDI d'appuyer de plus petites initiatives afin d'aider à mettre ce processus en branle. Il pourrait s'agir notamment des activités suivantes :

- Continuer à aider à cerner les pays intéressés à appuyer une politique d'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes à l'OMC et qui considèrent cette question comme une priorité.

- Tenir une réunion avec les ambassadrices et les ambassadeurs aux vues semblables à l'OMC afin de discuter des stratégies internes que ces pays pourraient amorcer pour promouvoir une politique d'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes au sein de l'OMC. Un principe crucial d'organisation dans cette campagne de défense des droits est que les structures et les initiatives à mettre en valeur doivent être produites par les pays membres de l'OMC. Le modèle de travail élaboré reflètera la façon dont l'OMC évolue dans les faits et aura de la crédibilité dans le contexte de l'OMC.
- Commander un document d'information sur les liens entre le commerce, l'égalité entre les sexes et la réduction de la pauvreté à distribuer aux dirigeantes et dirigeants compétents de l'OMC et aux représentants et représentantes des pays.

- Commander une analyse comparative entre les sexes des répercussions des principaux accords de l'OMC en ce qui concerne l'égalité entre les sexes et la réduction de la pauvreté à distribuer aux dirigeantes et dirigeants compétents de l'OMC et aux représentants et représentantes des pays.

- Organiser une formation sur l'égalité entre les sexes à l'intention des dirigeantes et dirigeants de l'OMC et des représentants et représentantes des pays au moyen des outils d'analyse comparative entre les sexes axés sur le commerce conçus pour des économistes.

Le Canada est bien placé pour jouer un rôle de premier plan dans la promotion d'une initiative d'intégration et d'égalité des sexes au sein de l'OMC. Il jouit d'une réputation internationale dans ce domaine et il a une fiche solide pour ce qui est de promouvoir des initiatives

multilatérales d'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes. L'initiative est également conforme à d'autres initiatives en matière de commerce et de politique étrangère que le gouvernement du Canada a appuyées ces dernières années. Outre les processus déjà mentionnés concernant la ZLEA et l'APEC, le gouvernement du Canada a joué un rôle important en obtenant de l'OEA qu'elle adopte une politique d'intégration des sexes en 2000. L'Agence canadienne de développement international finance également un programme de formation liée aux sexes à l'intention des professionnels de l'OEA dans divers domaines de programmes, dont le commerce.

On pourrait inviter les pays aux vues semblables à participer. Ce processus pourrait aussi puiser à même un groupe de base de pays en voie de développement où la réduction de la pauvreté est une priorité et dont les dirigeants et dirigeantes comprennent les liens étroits entre la pauvreté, le commerce et l'égalité entre les sexes. Il serait probablement plus efficace que le Canada fasse équipe avec un ou deux autres pays et partage ainsi la direction de cette initiative, en particulier si au moins un des pays était en voie de développement.

Au Canada, il s'agit aussi d'un moment opportun pour inciter le Canada à adopter la promotion de l'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes au sein de l'OMC en tant que politique étant donné que les positions du Canada pour la prochaine ronde de négociations à l'OMC sont en cours d'élaboration. Donc, ces positions sont passablement ouvertes et il y a encore possibilité de travailler à l'intégration d'importantes questions liées à l'égalité entre les deux sexes, tant au sein de chaque position de négociation qu'en tant que politique globale.

Au début, l'accent mis sur les efforts de défense des droits à l'échelle internationale devrait provenir de l'intérieur de l'OMC. Plusieurs organisations non gouvernementales externes sont très intéressées par cette question et on pourrait faire appel à leurs services pour un soutien à l'information et des ressources, et pour exercer une pression sur leur propre gouvernement national pour qu'il appuie cette initiative stratégique. Cependant, il doit y avoir en bout de ligne une solution fondée sur l'OMC et, à ce jour, cela signifie une collaboration étroite avec d'autres gouvernements pour créer des alliances et trouver des solutions viables au sein du système même de l'OMC.

Si le réseau de comités conjoints établis à l'échelle nationale sur l'égalité entre les sexes et l'OMC se crée à la suite de ces initiatives, les membres du réseau organisationnel pourraient également s'employer à exercer des pressions sur leurs gouvernements nationaux pour qu'il adopte une politique d'intégration des questions liées à l'égalité entre les sexes au sein de l'OMC et pour coordonner ces efforts. Dans toute la mesure du possible, ces comités conjoints devraient s'appuyer sur des organisations existantes plutôt que sur la création de nouvelles. La notion de réseau et le principe organisateur prévoient une maximisation des ressources actuelles et donnent énormément de souplesse aux variations culturelles et nationales.

L'élément critique est d'élaborer une stratégie globale et un plan à mettre en oeuvre de façon progressive. Autrement, le processus peut s'effondrer. Lorsqu'il est découpé en éléments plus traitables, il devient possible d'amener un changement favorable. Il est aussi important de considérer cette initiative de défense des droits comme un processus pluriannuel au cours

duquel tant les planificateurs nationaux que ceux de l'OMC peuvent fixer des objectifs annuels et mettre en oeuvre des activités connexes, qui peuvent tous contribuer à l'objectif global d'intégrer les questions liées à l'égalité entre les sexes dans le processus de l'OMC et à promouvoir une plus grande égalité entre les sexes.

Une leçon importante tirée du processus de défense des droits du WLN et de l'APEC est que cette forme de défense des droits et de changement nécessite du temps, l'établissement de stratégies minutieuses et des efforts conjoints déployés par plusieurs pays. Le processus de l'OMC est plus complexe que celui de l'APEC étant donné que l'OMC utilise une règle de droit plutôt qu'un système fondé sur le consensus et a plus de 140 membres comparativement à 21. Par conséquent, les processus de négociations connexes ont tendance à prendre plus de temps et à exiger une consultation considérable à élaborer. Les accords commerciaux multilatéraux sont très complexes et exigent souvent l'expérience d'économistes sensibles aux questions d'égalité entre les sexes. Quoi qu'il en soit, des groupes de pression externes continueront à jouer un rôle important dans l'accroissement du profil des questions en matière de genre et de commerce à l'OMC. En conséquence, il est nécessaire de coordonner les efforts à la fois internes et externes en matière de défense des droits dans toutes les initiatives internationales.

6. ANALYSE COMPARATIVE ENTRE LES DEUX SEXES AXÉE SUR LE COMMERCE

L'examen du processus consultatif MAECI-OMC et des entrevues avec certains membres du personnel du gouvernement indiquent que la politique commerciale du Canada relativement à l'OMC est faite sans que l'on procède à une analyse comparative systématique entre les deux sexes. Cette situation est peut-être attribuable en partie au fait que la plupart des modèles d'analyse comparative entre les deux sexes portent sur les répercussions sociales de programmes et de projets sur les femmes. En conséquence, il y a un manque de matériel sur l'analyse comparative entre les deux sexes axés sur la politique. Il y a même moins de matériels qui examinent précisément les répercussions de la politique commerciale d'une perspective de genre. Pour cette raison, nous avons mis au point un outil d'analyse comparative générique entre les deux sexes qui se concentre sur le commerce pour qu'il serve d'outil efficace aux responsables du commerce, chercheurs et organisations civiles qui l'utiliseraient pour mener une analyse comparative entre les deux sexes visant à appuyer l'élaboration d'une politique commerciale dans n'importe quel contexte. L'idée est de rendre l'analyse comparative entre les deux sexes accessibles à un vaste éventail de Canadiens et de Canadiennes et d'organisations canadiennes. Il s'agit entre autres des personnes qui préconisent l'inclusion des questions liées à l'égalité entre les deux sexes au sein de l'OMC. Il est également conçu pour aider différentes organisations à contribuer aux positions en matière de politique commerciale du Canada a l'OMC.

Modèles d'analyses comparatives entre les deux sexes

La prémisse est qu'il faut déterminer l'incidence différentielle des politiques sur les hommes et les femmes. Les outils d'analyse comparative entre les deux sexes dont disposent les chercheurs, les analystes et les activistes aident :

- à cerner les obstacles à l'atteinte de l'égalité entre les hommes et les femmes,
- à analyser les répercussions différentes d'actions, de programmes, de politiques et de tendances socioéconomiques sur les hommes et les femmes;
- à évaluer la progression ou le changement au cours d'une période précise;
- à déterminer les questions liées à l'égalité entre les sexes dont il faut tenir compte lorsque l'on conçoit une nouvelle politique commerciale;
- à évaluer différents niveaux d'accès des hommes et des femmes aux ressources, et le degré de contrôle et de maîtrise qu'ils ont sur ces ressources,
- à mesurer et à comparer les niveaux de participation des hommes et des femmes dans des secteurs précis;
- à examiner les changements dans l'habilitation des hommes et des femmes et les niveaux de pouvoir politique (Peebles 2001a : 1-2).

On peut recourir à l'analyse comparative entre les deux sexes pour déterminer si une politique ou un programme a eu une incidence différentielle sur des groupes précis d'hommes et de

femmes. Cependant, de façon générale, l'objectif de l'analyse globale est d'apporter un changement positif dans les relations entre les deux sexes et les répercussions. Cela signifie qu'il est également nécessaire d'examiner les relations de pouvoirs entre les hommes et les femmes ainsi qu'entre et parmi d'autres catégories d'analyse, notamment la race et la classe. Cet examen des relations de pouvoir est un élément important d'une analyse comparative entre les deux sexes, et les résultats peuvent former une partie importante de la réponse stratégique à l'analyse comparative entre les deux sexes.

Les modèles actuels d'analyse comparative entre les deux sexes portent énormément sur une analyse d'attribution des tâches, des ressources et du temps aux niveaux des ménages et des collectivités, mais n'examinent pas de façon précise les relations de pouvoir en ce qui concerne les questions liées à l'égalité entre les deux sexes. Les deux meilleurs modèles connus d'analyse sont le Harvard Analytical Framework et le Gender Analysis Matrix (GAM). Le premier modèle se fonde sur la prémisse voulant qu'il est essentiel d'effectuer une analyse des tâches des rôles des hommes et des femmes dans les secteurs de la production, de la reproduction et des collectivités (politico-social) avant d'élaborer des programmes et des politiques. Pour le deuxième modèle, il analyse les changements éventuels dans les facteurs liés au travail, au temps, aux ressources et à l'aspect socio-culturel qu'une politique ou un projet donné entraînera. Bien que les deux modèles se situent au niveau micro, on peut adapter et appliquer ces mêmes principes à l'échelon national en ce qui concerne l'élaboration de politiques macroéconomiques. Cependant, il existe essentiellement des outils d'analyse comparative entre les sexes qui favorisent une efficience économique accrue plutôt qu'un changement véritable dans les relations de pouvoir ou les relations entre les deux sexes.

Ces deux modèles mesurent un facteur clé, à savoir l'utilisation du temps des hommes et des femmes. Marilyn Waring (1999), une éminente économiste féministe, a fait remarquer que le temps est le seul facteur de production que l'on ne peut pas dupliquer. Cependant, dans un contexte commercial, ce principe ne s'applique qu'individuellement, et il est possible dans le contexte des sphères du domaine de la production et de la reproduction pour les hommes et les femmes de dupliquer leur temps en achetant le travail d'une autre personne. Cependant, même les analyses comparatives entre les sexes les plus fondamentales indiqueraient qu'il est toujours beaucoup plus facile pour les hommes de dupliquer leur temps de cette façon que ce ne l'est pour les femmes. En conséquence, l'incidence de la politique commerciale sur l'utilisation du temps et l'accès au temps par les femmes est une dimension importante qu'il faut intégrer dans une analyse comparative entre les sexes d'une politique commerciale. Il demeure l'une des ressources les plus rares mais les plus utilisées des femmes.

Un troisième modèle d'analyse comparative entre les sexes qui a gagné en popularité ces dernières années est le Women's Empowerment and Equality Framework (WEEF), initialement mis au point par le Fonds des Nations Unies pour l'enfance (UNICEF) en 1993. Étant donné que l'analyse qu'exige ce modèle ne se limite pas au ménage et porte sur une évaluation de l'incidence des politiques et des projets sur des femmes individuellement et des groupes de femmes, il est beaucoup plus facile de l'adapter au niveau macroéconomique. Il demande aux analystes d'examiner l'incidence de politiques ou de mesures particulières sur les femmes et les hommes du point de vue du bien-être, de l'accès, de la sensibilisation critique, de la participation et du contrôle. À ce titre, le WEEF examine les besoins pratiques et les intérêts

stratégiques des hommes et des femmes et il met beaucoup plus l'accent sur l'habilitation des femmes.

L'outil d'analyse comparative entre les sexes présenté ci-après s'appuie sur ces cadres conceptuels et ajoute la dimension de l'examen de l'incidence d'une politique commerciale sur les rôles de genre des hommes et des femmes dans des secteurs économiques précis. Il le fait en demandant aux analystes d'évaluer les rôles de genre susceptibles d'être touchés par une politique précise et d'identifier les principaux groupes démographiques qui seront touchés ainsi que la façon dont ils le seront. À ce titre, même s'il met l'accent sur l'aspect macroéconomique, il exige un examen des principaux intervenants dans un secteur économique précis dans une perspective de genre. Il intègre aussi certains aspects du Harvard Analytical Framework et du WEEF en ce sens qu'il demande aux analystes d'évaluer l'incidence d'une politique commerciale précise sur l'accès qu'ont les hommes et les femmes aux ressources et la maîtrise qu'ils ont de ces ressources dans le contexte de rôles de genre précis. Ces éléments sont essentiels pour déterminer si une politique commerciale mène à un changement quelconque des principales bases de pouvoir des femmes et des hommes, ce qui, dans un pays industrialisé tel le Canada, est principalement de nature économique.

Analyse comparative entre les sexes axée sur le commerce

L'outil d'analyse présenté se fonde sur une adaptation d'un outil plus générique mis au point initialement par USAID. Nous avons mis à l'essai sur le terrain notre adaptation auprès de décideurs aux échelons élevés de l'OEA et nous l'avons peaufiné en fonction de leurs observations. Les participants et participantes à l'essai sur le terrain ont également attesté qu'ils l'ont trouvé utile dans leur travail d'élaboration d'une politique commerciale.

Dans l'ensemble, une politique commerciale a tendance à porter sur des variables économiques plutôt que des variables démographiques. On n'examine pas non plus de façon explicite les relations de pouvoir et la mesure dans laquelle elles ont une incidence sur ces dernières dans une société ou un secteur donné. Cependant, une politique commerciale a principalement des répercussions sur des gens, pas seulement sur des produits ou des services. Par conséquent, ce modèle ramène les gens dans la politique.

Pour créer un modèle d'analyse comparative entre les sexes propre au commerce, nous avons d'abord examiné les cadres actuels d'analyse comparative entre les sexes et choisi un cadre qui, selon nous, pouvait être facilement adapté à un contexte de l'égalité entre les sexes et la politique commerciale. L'objectif était de construire un cadre d'analyse que même les non-économistes pouvaient utiliser comme ligne directrice. Le cadre d'analyse qui, selon nous, répondait le mieux à cette description se fonde sur un outil d'analyse comparative entre les sexes et stratégique mis au point par M. Wesley Weideman. Nous l'avons adapté pour qu'il mette l'accent plus précisément sur le commerce et qu'il comporte d'autres aspects importants de l'analyse comparative entre les sexes qui saisissent la question des relations de pouvoir, notamment les changements dans l'accès qu'ont les hommes et les femmes aux ressources et leur maîtrise de ces ressources dans une sphère d'activité ou un secteur particulier.

Le cadre initial de M. Weideman a été conçu pour une analyse plus générale de la politique dans une perspective de genre. Les utilisateurs analysent des aspects d'une politique précise et ses répercussions pour les hommes et les femmes qui utilisent différentes catégories d'analyses. Il reconnaît aussi que, souvent, il existe un écart entre l'élaboration d'une politique et sa mise en oeuvre. Étant donné qu'il met l'accent sur l'incidence de la politique actuelle à l'échelle nationale, il demande aux utilisateurs d'analyser l'incidence sur le plan des sexes de toutes les questions juridiques reliées à la politique ainsi que des pratiques en matière de réglementation et d'administration, puis de faire un examen du contexte macropolitique global.

Le cadre initial d'analyse comparative entre les sexes et stratégique de M. Weideman a été disposé dans un format semblable à celui qui est présenté ci-dessous.

Cadre d'analyse économique et d'analyse comparative entre les sexes							
	Politique	Objet	Institution de mise en oeuvre	Incidence sur l'économie	Incidence sur la position économique des hommes	Incidence sur la position économique des femmes	Analyse descriptive des répercussions sur le ou les groupes cibles
Questions liées à la macropolitique							
Questions juridiques							
Questions réglementaires							
Questions administratives							

Les principaux changements que nous avons apportés à l'outil d'origine sont de demander à l'utilisateur :

- d'identifier les groupes démographiques précis que la politique en question est susceptible de toucher;
- de veiller à ce que l'analyse d'impact pour chaque groupe démographique examine explicitement l'incidence différentielle de la politique sur les hommes et les femmes dans chaque groupe démographique;
- de comparer le degré d'incidence sur les différents groupes démographiques eux-mêmes;
- de supprimer les sections qui ont trait aux questions d'ordre macropolitique, juridique, réglementaire et administratif étant donné qu'il s'agit d'un niveau trop détaillé d'analyse à faire à cette étape-ci de l'élaboration de la politique;
- d'évaluer l'incidence d'une politique commerciale précise sur l'accès qu'ont les hommes et les femmes aux ressources et leur contrôle sur ces dernières dans le contexte de rôles précis de genre;
- d'inclure une analyse explicite de l'incidence de la politique sur les rôles des hommes et des femmes et de travailler dans les différentes sphères dans lesquelles elles travaillent

(c.-à-d. le travail dans les domaines de la reproduction, de la production et à caractère socio-politique) [19]

Ce dernier point signifie que pour une politique commerciale donnée, l'utilisateur devrait analyser l'incidence de la politique sur les hommes et les femmes des groupes démographiques suivants :

- consommateurs et consommatrices (domaine de la reproduction),
- propriétaires d'entreprises (petites, moyennes et grandes) (domaine de la production),
- travailleurs et travailleuses (domaine de la production),
- pourvoyeurs et pourvoyeuses de soins aux membres de la famille (domaine de la reproduction).

Dans certains contextes, la politique commerciale peut également avoir une incidence sur le travail des hommes et des femmes aux niveaux socio-politique et communautaire, en particulier le travail non rémunéré. Le cas échéant, ajoutez cette catégorie d'analyse au cadre d'analyse.

Nous avons traité de la question de modifier les relations de pouvoir en examinant les changements à l'accès qu'ont les hommes et les femmes aux ressources et à leur maîtrise sur ces dernières dans des domaines et des secteurs précis de leur vie. Les utilisateurs ou utilisatrices doivent intégrer les questions d'accès et de maîtrise dans le cadre global. Nous avons également inclus des questions relatives aux changements dans l'accès et la maîtrise aux lignes directrices concernant la liste des vérifications du groupe démographique.

Les changements additionnels au modèle proposé par M. Weideman incluent de demander à l'utilisateur ou l'utilisatrice :

- d'évaluer la situation actuelle par rapport à la politique commerciale en question pour les groupes démographiques précis concernés avant la mise en oeuvre de la politique,
- prévoir les répercussions non intentionnelles de la politique sur les groupes démographiques précis ou évaluer quelles ont été dans la réalité les répercussions non intentionnelles de la politique commerciale (selon que l'utilisateur ou l'utilisatrice évalue ou élabore la politique commerciale)[20],
- évaluer s'il y a des mesures atténuantes nécessaires suite à la politique commerciale.

Dans le cas d'une analyse conçue pour veiller à ce qu'une nouvelle politique commerciale prévoie une intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes et donnera un résultat équilibré au plan des sexes, la présente section aide les utilisateurs et les utilisatrices à suggérer de quelles façons une initiative stratégique proposée pourrait faire l'objet d'une révision avant sa mise en oeuvre. Dans le cas d'une analyse mettant l'accent sur l'incidence sexospécifique d'une politique commerciale actuelle, ils pourraient utiliser la présente section pour recommander des façons d'aborder des répercussions non intentionnelles ou négatives de la politique commerciale en ce qui concerne l'équité entre les sexes.

Enfin, nous suggérons aux utilisateurs et utilisatrices d'élaborer une liste de vérifications des principales questions liées au genre pour chaque groupe d'intérêts afin d'aider à recueillir les données nécessaires pour effectuer l'analyse.

En résumé, le cadre d'analyse de l'égalité entre les sexes et de la politique commerciale inclut les catégories d'analyses suivantes :

- cerner l'objet, le secteur et les institutions de mise en oeuvre chargés de la politique ainsi que des groupes démographiques précis en cause;
- évaluer la situation actuelle et à venir de ces groupes, en prévoyant toutes les répercussions positives ou négatives non intentionnelles de la politique pour chaque groupe;
- élaborer une stratégie d'atténuation en réponse à cette évaluation;
- examiner d'autres facteurs qui peuvent influer sur l'incidence de la politique;
- utiliser une liste de vérification des principales questions liées à l'égalité entre les sexes pour chaque groupe d'intérêt;
- demander quelle sorte d'incidence la politique proposée aura sur l'accès qu'ont les hommes et les femmes aux ressources dont ils ont besoin pour fonctionner efficacement dans une sphère ou un secteur précis, et leur maîtrise de ces ressources.

Nous avons présenté l'outil d'analyse de l'égalité entre les sexes et de la politique commerciale dans un format qui doit servir de guide et décrire l'analyse par opposition à un graphique qui est rempli. On peut aussi s'en servir pour déterminer si une analyse comparative entre les sexes plus approfondie est nécessaire ou s'il faudra compter sur une expertise externe.

Cadre d'analyse de l'égalité entre les sexes et de la politique commerciale

1	2	3	4	5		6		7
Politique commerciale et secteur	**Objet**	**Institutions de mise en oeuvre**	**Groupes démographiques précis**	**Principales questions actuelles pour des groupes démographiques précis**		**Incidence prévue sur des groupes démographiques précis (y compris leur accès aux principales ressources et leur maîtrise de ces dernières)**		**Mesures d'atténuation requises**
				Homme	**Femme**	**Homme**	**Femme**	
			Consommateurs et consommatrices*					
			Personnes soignantes membres de la famille*					
			Travailleurs et travailleuses*					
			Propriétaires d'entreprises*					
			Producteurs et productrices*					
			Anglais					
			Français					
			Urbain					
			Rural					
			Autochtone					
			Immigrant ou immigrante					
			Personnes handicapées					
			Etc.					

Nota :

* Un astérisque indique une catégorie de base que les analystes devront toujours prendre en considération dans l'élaboration de toute analyse d'impact d'une politique commerciale.

Le présent outil d'analyse se fonde sur l'hypothèse voulant que toutes les politiques ont une incidence différente sur les hommes et les femmes ainsi que sur différents groupes d'intérêts dans un pays donné. Ainsi, selon le mandat de l'organisation ou de l'institution, vous pouvez opter de vous concentrer sur un éventail de groupes d'intérêts différents ou sur seulement un.

Par exemple, dans un contexte canadien, le gouvernement fédéral devrait inclure un grand nombre de groupes démographiques différents pour qu'ils soient représentatifs à l'échelon national. Il pourrait s'agir de francophones, d'anglophones, d'un milieu rural, d'un milieu urbain, de peuples des Premières nations, d'immigrants et de réfugiés, d'hommes et de femmes ayant une déficience et de différents groupes d'âge. Une ONG qui défend les intérêts de travailleurs et de travailleuses du pays pourrait vouloir seulement réaliser son analyse sur des questions liées aux travailleurs et travailleuses dans le secteur des services, ou en limiter la portée de façon à inclure uniquement les travailleuses et les travailleurs au pays.

Étant donné que le présent outil donne des lignes directrices pour analyser les répercussions éventuelles d'une politique sur différentes catégories de groupes cibles d'hommes et de femmes au sein de la population, les groupes de défense des droits et les analystes du domaine du commerce peuvent l'utiliser pour analyser un éventail de questions de portée générale dans un contexte de politique commerciale et pas seulement sur une question d'égalité entre les sexes. On peut aussi s'en servir pour évaluer de quelle façon adapter les politiques commerciales actuelles et proposées de façon à appuyer explicitement une plus grande égalité entre les sexes. En comparant l'incidence réelle ou prévue sur différents groupes d'hommes et de femmes, vous pourrez toujours utiliser l'outil pour évaluer la relation entre des catégories d'analyse dans une certaine mesure (p. ex., des femmes d'affaires et des femmes chefs de famille monoparentale).

Composer avec l'absence de données non regroupées selon le sexe

Le principal défi reste probablement la disponibilité limitée de données non regroupées selon le sexe. Même si un certain nombre de ces données seront déjà disponibles, dans certains domaines critiques, elles ne le seront pas. Il s'agit d'un défi auquel se heurte toute analyse comparative entre les sexes, peu importe l'outil d'analyse utilisé. Dans de tels cas, une première incidence est peut-être de cerner ces écarts de façon à pouvoir utiliser l'information pour renforcer les efforts de défense des droits relativement à la collecte de données non regroupées selon le sexe ou pour orienter le financement et les programmes de recherche à venir. Ainsi, cela peut servir de point de départ pour promouvoir une action affirmative relative à la collecte de données non regroupées selon le sexe sur l'incidence d'une politique commerciale internationale. Il est aussi possible parfois de mettre au point d'autres mécanismes de comparaison qui sont statistiquement valables ou se fondent sur une analyse de données qui sont principalement qualitatives.

Lorsque l'on ne dispose pas de données essentielles non regroupées selon le sexe, une évaluation approximative de ce que vous pensez que sera l'incidence éventuelle de la politique peut se faire en fonction des données disponibles et des lignes directrices en matière de liste de vérification. Indiquez clairement les indicateurs que vous avez utilisés pour cette évaluation.

Comment utiliser le cadre d'analyse de l'égalité entre les sexes et la politique commerciale

Pour la plus grande partie, les en-têtes du cadre d'analyse de l'égalité entre les sexes et la politique commerciale sont explicites. Quelques conseils sont donnés dont il faut se rappeler lorsque vous faites cette analyse, de même que des exemples reliés à ce à quoi ressemblerait l'analyse si on l'appliquait à une politique ou un accord commercial précis de l'OMC dans un contexte canadien.

L'accord commercial que l'on a choisi pour servir d'exemple est l'AGCS. Un aspect de l'AGCS qui représente un grand intérêt pour les Canadiens et les Canadiennes est le lobbying que certains États membres de l'OMC ont fait pour modifier cet accord afin d'ouvrir les installations nationales de soins de santé à la propriété étrangère en élargissant la portée des services couverts par l'AGCS. Les exemples qui suivent traitent de la façon dont des modifications à l'AGCS pourraient accroître la privatisation du régime de soins de santé du Canada, un sujet qui est déjà une source de vifs débats au pays et qui a d'importantes répercussions sexospécifiques.

Politique commerciale et secteur (en-tête 1)
De façon générale, les principales questions de sexes différeront d'un secteur à l'autre et d'un groupe démographique à l'autre.

Exemple
Dans le secteur des soins de santé, les politiques précises que les Canadiens et les Canadiennes doivent examiner seraient les politiques fédérales et provinciales en matière de santé concernant les services qui peuvent être offerts en tant que services privés et ceux qui seront fournis par l'État.

Objet (en-tête 2)
Évaluez si la politique comporte des objectifs d'égalité des sexes énoncés explicitement. N'oubliez pas que l'objectif énoncé de la politique ne se reflète pas toujours dans les résultats réels de la politique (p. ex., les lois et les règlements élaborés pour protéger la position des femmes peuvent parfois nuire à leur position économique ou sociale ou peuvent avoir une incidence différente sur les hommes et les femmes, parfois favorisant les femmes et parfois favorisant les hommes dans le secteur stratégique en cause) (Weideman 1994).

Exemple
La plupart des gens et des fonctionnaires percevraient la question des services de soins de santé du secteur privé par rapport au soutien du secteur public pour les soins de santé comme étant non sexistes (c.-à-d. qu'il n'y a aucun préjugé sexiste apparent dans l'objectif proposé de la politique). Cependant, si l'objet d'une politique sur l'accès aux soins de santé est de garantir un accès total et opportun aux soins de santé à la population en général, cela pourrait soulever un débat considérable quant au système — le régime de soins de santé public ou privé — qui donnera à la population canadienne un accès universel aux soins de santé.

Certains analystes soutiendraient qu'un système de soins de santé privé favorise les plus riches. Étant donné que les Canadiens font plus d'argent que les Canadiennes, certains

analystes pourraient s'inquiéter du fait que la privatisation d'un aspect du système de soins de santé mènerait à un accès moindre aux soins de santé pour les femmes. En revanche, d'autres analystes pourraient soutenir qu'un système de soins de santé concurrentiel fera en sorte que toutes les priorités sont accordées là où il y a une demande des consommateurs ou des consommatrices, notamment les traitements pour le cancer du sein et cela signifierait une amélioration de l'accès des femmes à des services et des soins précis dont elles ont besoin. Les répercussions de ces questions doivent toutes être prises en compte lorsque l'on évalue l'objet énoncé de la politique.

Institutions de mise en oeuvre (en-tête 3)
Il arrive souvent que la conception et la mise en oeuvre d'une politique commerciale portent plus étroitement sur un ministère sectoriel et sous-estiment ou ignorent les répercussions qui proviennent d'autres ministères ou secteurs.

Exemple
Une politique de soins de santé qui favorise la privatisation du secteur des soins de santé et invite la concurrence et l'investissement de l'étranger dans les services de soins de santé au Canada relèverait aussi des ministères provinciaux du Commerce et ne se limiterait pas aux ministères provinciaux de la Santé.

Groupes démographiques précis (en-tête 4)
Puisqu'il s'agit à la fois d'un outil axé sur le commerce et d'un outil axé sur les sexes, incluez les consommateurs et consommatrices, les personnes soignantes membres de la famille, les travailleurs et les travailleuses, ainsi que les propriétaires de PME et de grandes entreprises dans l'analyse, et subdivisez l'analyse selon le sexe pour chaque groupe.

Exemple
Élargissez la portée des groupes démographiques de façon à inclure des sous-groupes précis parmi la population particulièrement touchée par l'éventuelle privatisation de services supplémentaires de soins de santé, notamment les travailleurs et les travailleuses en soins de santé et les propriétaires d'entreprises de l'industrie de la santé. Dans le contexte canadien, il faudrait aussi inclure des groupes géographiques précis et d'autres importantes catégories d'analyses telles que l'âge, l'ethnicité, la situation de famille et l'orientation sexuelle. Le niveau de spécificité requis dépendra des ressources disponibles ainsi que du niveau micro ou macroéconomique de l'analyse.

Principales questions actuelles pour des groupes démographiques précis (en-tête 5)
Cette information peut servir à deux fins. Tout d'abord, c'est la ligne de référence pour des comparaisons sur des périodes prolongées une fois que la politique commence à être mise en oeuvre. L'autre est de cerner les problèmes existants ou les secteurs de préoccupations.

Une personne participant à un groupe de concertation national a demandé précisément de quelle façon déterminer les données non regroupées selon le sexe qui sont pertinentes et de faire une corrélation à des aspects de la politique. Essentiellement, les analystes peuvent utiliser différents outils d'analyse comparative entre les sexes pour déterminer les catégories générales de données à recueillir. Il faut d'abord évaluer les groupes démographiques et les

groupes d'intérêt les plus susceptibles d'être touchés par les politiques en question, et les domaines de travail selon les femmes et les hommes qu'il faut inclure (p. ex., personnes soignantes membres de la famille, consommateurs, consommatrices).

Un autre outil qui pourrait être utile serait d'effectuer une première analyse générale des répercussions que la politique proposée est susceptible d'avoir sur l'accès qu'ont les hommes et les femmes aux principales ressources dans chaque secteur démographique, ainsi que leur maîtrise de ces ressources. Dans le cas des personnes soignantes membres de la famille, cela peut indiquer la nécessité d'effectuer un sondage auprès des ménages et de recueillir des données à un niveau plus micro-économique. La décision de jeter un coup d'œil du côté des producteurs et productrices ainsi que des propriétaires d'entreprises pourrait exiger une forme d'analyse davantage macroéconomique. Essentiellement, le modèle d'analyse ne donne pas à l'avance toutes les réponses. Cependant, le fait de cerner les principaux groupes démographiques et d'intérêt permettra de fournir des lignes directrices en matière de recherche et d'analyse pour le processus.

Exemple
La situation actuelle dans le domaine des soins de santé au Canada en ce qui concerne les services financés à même les deniers publics et ceux qui sont offerts par le secteur privé est différente d'une province à l'autre. Par conséquent, il faudrait faire l'analyse de l'incidence éventuelle de modifications à l'AGCS à l'échelon provincial ainsi qu'à l'échelon national. L'analyse devrait d'abord examiner les services qui sont fournis dans le cadre du système public de soins de santé et ceux qui sont fournis par le secteur privé dans chaque province. Elle évaluerait ensuite si ces politiques entraînent des différences dans les services pour des groupes précis d'hommes et de femmes. Par exemple, il y a une tendance générale dans le secteur des soins de santé qui est d'effectuer les recherches en soins de santé principalement sur les hommes, malgré le fait que la physiologie et les conditions socioéconomiques différentes des hommes et des femmes puissent vouloir dire des différences importantes tant dans la façon qu'une maladie se présente que dans le succès de thérapies précises. Dans ce cas, les analystes devraient vérifier s'il existe des preuves qui indiquent si une industrie de la santé dirigée par le secteur privé entraînerait un changement positif dans cette pratique, ou si elle maintiendrait ou renforcerait les tendances passées.

Incidence prévue sur des groupes démographiques précis (en-tête 6)
Analysez ce qui peut être prévu étant donné que les soins primaires seront touchés par la politique. Soyez explicites quant aux critères choisis pour évaluer si cette incidence est négative ou positive. Dans certains cas, ces effets peuvent être évidents tandis que dans d'autres, vous ne pourrez qu'émettre des hypothèses quant à l'incidence probable, puis attribuer des fonds pour d'autres essais ou la surveillance (Weideman 1994). Une catégorie analytique importante à inclure est l'incidence que la politique proposée est susceptible d'avoir sur l'accès qu'ont les hommes et les femmes de groupes démographiques précis aux ressources dont ils ont besoin pour fonctionner dans un secteur particulier ou dans un domaine de leur vie, et la façon dont ces changements pourraient influer sur leurs principaux rôles de genre.

Les personnes qui ont participé au groupe de concertation national ont aussi recommandé ce qui suit.

- Mettez à l'essai au préalable les indicateurs non regroupés selon le sexe qu'on a utilisés pour mesurer les répercussions éventuelles et réelles de la politique pour vous assurer qu'ils mesurent les aspects voulus de l'incidence.

- Faites des mesures de suivi à des intervalles pertinents par rapport à la politique, au secteur et aux groupes d'intérêt.

- Voyez s'il y a d'autres facteurs qui pourraient influer sur les changements notés.

Exemple
Une incidence évidente d'une position stratégique en matière de politique de l'OMC qui favorise la privatisation du secteur des soins de santé est qu'il s'ensuivrait probablement une augmentation des possibilités d'affaires à la fois pour les petites comme les grandes entreprises oeuvrant dans le domaine de la santé. Compte tenu que les femmes sont les plus actives dans le secteur des soins de santé, il s'ensuivrait probablement de nouvelles possibilités d'affaires pour les femmes d'affaires et accroître leur contrôle sur les moyens de production. Il pourrait aussi s'ensuivre la création de nouveaux emplois pour les travailleuses du secteur. D'autres soutiendraient qu'un système de santé privatisé signifierait que, en tant que consommatrices, certains groupes de femmes, en particulier les pauvres, auraient beaucoup moins accès à des soins de santé que ce qui leur est possible d'avoir en vertu d'un système de soins de santé public, ce qui pourrait entraîner une diminution du pouvoir et de la qualité de vie des femmes. Des initiatives de cueillette de données vérifieraient ces deux hypothèses et des organisations pourraient alors utiliser les résultats pour soutenir leur contribution à l'élaboration de positions canadiennes officielles en ce qui concerne l'OMC.

Répercussions non intentionnelles
S'il y a des répercussions non intentionnelles, définissez-les de façon explicite ici. Parfois, l'incidence ne sera pas un résultat direct de la politique en cours d'analyse, mais elle en sera un résultat indirect.

Exemple
Une politique commerciale qui prévoit des incitatifs fiscaux spéciaux pour les investisseurs étrangers peut dépendre d'une augmentation des impôts nationaux dans d'autres secteurs ou de réductions des programmes gouvernementaux afin de compenser la diminution proposée dans les recettes fiscales nécessaires pour appuyer la politique. Ces augmentations d'impôts ou ces compressions de programmes peuvent avoir une incidence négative quant au consommateur ou à la consommatrice, au ménage ou à la personne soignante membre de la famille. Par conséquent, il faut les mentionner dans l'évaluation. C'est un aspect particulièrement critique dans le débat sur les soins de santé étant donné que les compressions dans les services publics entraînent généralement une charge de travail accrue pour les femmes quant au ménage puisque les Canadiennes fournissent la plupart des soins de santé reliés au ménage.

Mesures d'atténuation requises (en-tête 7)
Décrivez d'autres plans d'action que les institutions chargées de l'élaboration et de la mise en oeuvre de la politique commerciale peuvent prendre pour faire en sorte que la politique

proposée contribue à l'égalité entre les sexes ou atténue toute répercussion négative éventuelle de la politique sur n'importe lequel des groupes cibles identifiés.

Tel que l'ont discuté les personnes qui ont participé au Groupe de concertation national, une autre solution est de suggérer des changements à la politique qui entraîneraient un résultat positif pour le groupe démographique en question par opposition à seulement apporter des modifications sur une stratégie d'atténuation. Ces personnes ont aussi recommandé que si une analyse indique qu'une politique aura une incidence négative, une analyse coûts-avantages s'impose probablement. Il faudrait évaluer tous les changements proposés à la politique pour déterminer s'il y a aussi des résultats négatifs.

Exemple
Si le gouvernement du Canada a décidé d'adopter une position favorable au secteur privé en ce qui concerne l'AGCS et les services de soins de santé, et que les recherches ont indiqué que cela entraînerait une diminution de l'accès à des types précis de services tels que les tests IRM, il serait nécessaire de trouver des stratégies pour veiller à ce que les groupes économiquement faibles continuent à avoir un accès équitable aux soins de santé. Il s'agit d'un aspect particulièrement critique étant donné qu'il y a un nombre disproportionnellement élevé de femmes parmi les pauvres au pays.

Lignes directrices concernant la liste de vérification des groupes démographiques

Les analystes peuvent se poser les questions suivantes lorsqu'ils élaborent leur propre cadre d'analyse. Ces questions représentent les répercussions typiques d'une politique sexospécifique dans le cas de rôles de genre ou de groupes démographiques précis et pourraient être facilement adaptées pour correspondre aux enjeux cernés ci-dessus dans le secteur des soins de santé. Elles se fondent sur la prémisse voulant qu'il y a une répartition générale du travail selon le sexe dans laquelle les rôles sexospécifiques des hommes et des femmes dans chaque société ou culture aident à déterminer le genre de travail des hommes et des femmes, sa rémunération ou même s'il est rémunéré. Elles vous demandent d'examiner cette répartition du travail en fonction des domaines de production, de reproduction et de nature socio-politique. Dans le présent cas, le travail de production renvoie à toute forme de travail — rémunéré ou non — que les hommes et les femmes exécutent pour subvenir à leurs besoins et à ceux de leur famille ou de leurs personnes à charge. Le travail dans le domaine de la reproduction renvoie à toutes les tâches nécessaires pour prodiguer des soins à la famille ou pour faire l'entretien de la maison. Le travail de nature socio-politique renvoie au temps consacré aux activités bénévoles, axées sur la collectivité ou d'ordre politique local.

Bien que cette répartition du travail diffère d'un pays à l'autre, même dans ceux présentant un indicateur des disparités entre les sexes dans le développement humain (IDSDH) qui est élevé selon les Nations Unies,[21] des tendances distinctes d'une répartition du travail selon le sexe surviennent dans certains secteurs économiques et dans les secteurs du domaine de la reproduction et socio-politique. Voilà pourquoi il est important d'examiner chaque groupe démographique des deux points de vue, celui des hommes et celui des femmes. Les questions de la ligne directrice concernant la liste de vérification se fondent sur cette répartition du travail selon le sexe et sur la prémisse voulant que le temps est une denrée rare que l'on ne

peut pas dupliquer. Par conséquent, l'incidence de la politique sur le temps consacré dans chaque secteur et par chaque groupe d'intérêt est un facteur important de l'analyse.

Pour chaque groupe démographique, il est important de répondre à toutes les questions pertinentes pour les hommes et les femmes. Cependant, ce ne sont pas toutes les questions qui devront nécessairement avoir une réponse chaque fois que vous effectuez une analyse comparative entre les sexes d'une politique commerciale. Vous devrez choisir les questions les plus pertinentes pour les groupes d'intérêts avec lesquels vous travaillez. Le nombre que vous utiliserez dépendra de la quantité de données non regroupées selon le sexe qui sont disponibles et des ressources pour la recherche et l'analyse. Lorsqu'on ne dispose pas de données, l'analyse, par nécessité, devra chercher à déterminer principalement si la politique aura une incidence négative ou positive sur les groupes d'intérêts concernés et pourquoi.

Les femmes et les hommes en tant que consommateurs

- Est-ce que cette politique est susceptible d'influer sur les prix dans ce secteur?
- Est-ce que, dans ce secteur, ce sont les hommes ou les femmes qui prennent les principales décisions en matière de consommation ou qui influent sur ces décisions?
- Selon vous, quelle serait l'incidence d'une augmentation des prix des biens de consommation primaires sur les finances des particuliers et de la famille? Par exemple, est-ce qu'il y aura probablement une incidence sur les niveaux de nutrition de la famille ou les importants achats de consommation et les ratios épargne/endettement?
- Quelle serait l'incidence probable d'une diminution des biens de consommation primaires dans ce secteur sur les finances des particuliers et de la famille?
- Quelles sont les priorités des hommes et des femmes en ce qui concerne la consommation dans ce secteur? Sont-elles différentes?
- Est-ce que ces changements stratégiques sont susceptibles d'influer sur le temps qu'il faut pour obtenir des biens de consommation primaires dans ce secteur?
- Est-ce que ces changements stratégiques sont susceptibles d'influer sur le fait de savoir si ce sont les hommes ou les femmes qui font la majorité des achats dans ce secteur?
- Est-ce que cette politique aura une incidence sur le pouvoir de consommation des hommes et des femmes?
- Est-ce que cette politique est susceptible d'accroître ou de réduire le temps qu'il faut aux hommes et aux femmes pour acheter des biens de consommation primaires dans ce secteur?

Les femmes et les hommes comme personnes soignantes membres de la famille

- Est-ce que cette politique est susceptible d'entraîner une augmentation ou une diminution quelconque du temps que les hommes et les femmes doivent consacrer aux soins à

prodiguer à la famille (ce qui comprend les soins aux enfants et aux aînés, la préparation des repas, les soins de santé en milieu familial, l'éducation et le tutorat des enfants, la supervision des activités récréatives et sportives, etc.)?

- Est-ce que cette politique est susceptible d'entraîner une augmentation ou une diminution quelconque dans le temps que les hommes et les femmes doivent consacrer aux soins de la maison (ce qui comprend l'entretien de la maison, le nettoyage, le travail dans le jardin, l'élimination des déchets domestiques, le paiement des comptes de services publics, le loyer et l'hypothèque, etc.)?

- Est-ce que cette politique est susceptible d'entraîner des changements dans les rôles de genre ou la répartition du travail dans le domaine de la reproduction entre les hommes et les femmes?

- Est-ce que cette politique est susceptible de faire en sorte que les hommes ou les femmes, ou les deux, ont plus de pouvoirs en ce qui concerne les questions domestiques?

Les femmes et les hommes en tant que travailleurs

- Est-ce que cette politique est susceptible d'entraîner des changements dans les conditions de travail ou de rémunération des hommes et des femmes?
  - Y aura-t-il probablement une augmentation du travail à temps partiel ou à temps complet pour l'un et l'autre des deux sexes?
  - Y aura-t-il probablement une augmentation ou une diminution de la sécurité d'emploi pour l'un ou l'autre des deux sexes dans ce secteur?
  - Y aura-t-il probablement une augmentation ou une diminution dans les postes syndiqués dans ce secteur suite à cette politique?
  - Est-ce que les travailleurs de ce secteur gagnent plus, moins, la même chose en raison de cette politique?

- Est-ce que cette politique est susceptible d'entraîner une diminution ou une augmentation des perspectives d'emplois pour les hommes et les femmes dans ce secteur?

- Si elle mène à la création de nouveaux emplois pour les hommes ou les femmes, ou les deux, quelle est la qualité de ces emplois (conditions de travail, statut, niveau, rémunération, etc.)?

- Est-ce que cette politique est susceptible de donner aux hommes ou aux femmes, ou aux deux, un plus grand contrôle sur leur revenu?

- Est-ce que cette politique est susceptible de faire augmenter, de faire diminuer ou de maintenir le niveau du travail non rémunéré chez les hommes et les femmes dans les entreprises et les exploitations commerciales familiales?

- Est-ce que cette politique est susceptible d'entraîner une augmentation, une diminution ou le maintien des niveaux de prise de décisions des travailleurs et des travailleuses dans ce secteur?

- Est-ce que cette politique est susceptible d'entraîner une augmentation, une diminution ou le maintien des heures travaillées par les hommes et les femmes dans ce secteur?

Les femmes et les hommes en tant que gens d'affaires

- Est-ce que cette politique est susceptible d'apporter des changements dans l'accès des entreprises dirigées par des hommes et des femmes au crédit, à la technologie, à l'information sur les marchés, à l'éducation et à la formation ainsi qu'aux finances?

- Est-ce que cette politique est susceptible d'entraîner une augmentation ou une diminution des ventes de la compagnie pour les hommes ou les femmes?

- Est-ce que cette politique est susceptible d'entraîner une augmentation ou une diminution du temps qu'il faut aux hommes ou aux femmes pour exploiter l'entreprise?

- Est-ce que cette politique est susceptible d'entraîner une augmentation ou une diminution des possibilités d'affaires à l'échelle internationale pour les entreprises dirigées par des femmes ou celles dirigées par des hommes?

Résumé

Cet outil d'analyse comparative entre les sexes est censé être souple. Les analystes et les organisations qui l'utilisent peuvent l'adapter comme ils l'entendent pour qu'il corresponde au secteur dans lequel ils travaillent ou pour l'agencer à d'autres modèles d'analyse comparative entre les sexes ou d'analyse de la politique commerciale, notamment le Harvard Analytical Framework ou le Empowerment and Equality Framework, que l'on a décrits plus haut. Ils visent principalement à aider les analystes à élaborer les questions qu'ils doivent poser pour pouvoir effectuer une analyse comparative de base entre les deux sexes relativement à la politique commerciale internationale.

Bien qu'il ne soit pas possible d'obtenir toutes les données regroupées selon le sexe et dont on a besoin pour une analyse détaillée, les analystes peuvent soit prendre des mesures pour présenter d'autres options de comparaison ou effectivement réaliser une forme d'analyse qualitative. Parfois, lorsqu'il manque des données, il y a un risque que les résultats seront spéculatifs. Cependant, il arrive souvent que ces spéculations puissent être appuyées par des données provenant de situations semblables dans d'autres pays ou secteurs, ou qu'on puisse les utiliser pour soulever des questions importantes que les décideurs sont susceptibles de ne pas avoir examinées en ce qui concerne la politique commerciale. Le cadre d'analyse peut également servir comme outil permettant d'indiquer quelles sortes d'analyse les décideurs doivent faire eux-mêmes pour préciser les répercussions d'une politique équilibrée sur le plan des sexes.

Une personne qui a participé au Groupe national de concertation a fait remarquer que les cadres d'analyse comparative entre les sexes élaborés pour les projets de développement international et l'analyse socio-politique peuvent être aussi détaillés qu'utiles comme point de départ pour les personnes concernées au premier chef par la politique commerciale. A la place, il se peut que l'on doive mettre l'accent sur une plus grande visibilité des activités

économiques des femmes, de sorte que les données puissent être alimentées dans les mécanismes liés à la politique commerciale (p. ex., données non regroupées selon le sexe sur les entreprises appartenant à des femmes — formelles et informelles — et leurs activités d'exportation en ce qui concerne les biens et les services). Cela permettrait des analyses plus fines à l'égard des secteurs qui enregistrent une croissance ou qui subissent des répercussions négatives en raison (peut-être) d'une politique commerciale. Pour prendre une décision à cet égard, il faut une évaluation secteur par secteur d'accords commerciaux précis de l'OMC qui font l'objet d'une analyse. Le comité conjoint pourrait utiliser le cadre d'analyse sexospécifique et de la politique commerciale comme premier guide pour déterminer s'il est nécessaire de procéder à une analyse comparative entre les sexes d'abord ou de cerner les domaines où il doit chercher à obtenir une plus grande visibilité par la cueillette de types précis de données non regroupées selon le sexe.[22]

Dans l'outil d'analyse comparative entre les sexes que nous avons présenté, une prémisse sous-jacente est que l'incidence d'une politique commerciale n'est pas strictement économique. Au contraire, elle a une incidence sur un vaste éventail d'interactions humaines. Par conséquent, nous déclarons que l'élaboration d'une politique commerciale doit adopter une approche plus holistique de l'analyse économique qu'elle ne le fait en ce moment. Autrement dit, les analystes devront inclure des variables telles que l'âge, le sexe, la classe, le lieu géographique et les rôles et les relations entre les sexes au moment de déterminer l'incidence éventuelle de la politique proposée. En général, il est nécessaire de donner un visage plus humain à une politique commerciale internationale. D'un point de vue du développement durable, en bout de ligne ce n'est pas seulement une question d'argent, c'est aussi une question d'égalité et de sécurité humaine.

Une analyse comparative entre les sexes constitue un outil que les responsables du commerce peuvent utiliser pour dégager et mettre en évidence ce visage humain et aider à élaborer une forme d'analyse économique plus générale. Il est particulièrement important de recourir à l'analyse comparative entre les sexes comme outil d'élaboration d'une politique commerciale car la plupart des responsables du commerce et des travailleurs dans le domaine ne voient pas le commerce et les femmes comme étant inextricablement reliés. L'utilisation de l'analyse comparative entre les sexes, pour appuyer le processus d'élaboration des politiques commerciales, démontre très clairement l'existence de ces liens. Elle ajoute aussi la dimension humaine à la politique commerciale et, en bout de ligne, elle aidera à rendre la politique commerciale plus efficace pour ce qui est d'atteindre son objectif global — soit celui d'une augmentation du développement durable et de la prospérité pour toute la population.

7. RÉACTION DU GROUPE DE CONCERTATION AUX MODÈLES DE DÉFENSE DES DROITS DES FEMMES ET DU COMMERCE ET D'ANALYSE COMPARATIVE ENTRE LES SEXES AXÉE SUR LE COMMERCE

Méthodologie

Kartini International a tenu une série de groupes de discussion ou de concertation en ligne afin de vérifier le projet de modèle de défense de l'égalité entre les sexes et l'OMC et le projet de modèle d'analyse comparative entre les sexes axée sur le commerce. Les groupes de discussion et de concertation ont eu lieu en français et en anglais pendant quatre semaines à la fin de mars et au début d'avril 2003.

La liste d'invitation couvrait un choix caractéristique de représentants et de représentantes des secteurs public, privé, civil et universitaire, qui reflétait également la diversité de la population canadienne. Par la suite, 175 organisations et personnes choisies intéressées aux questions liées à l'égalité entre les sexes et le commerce ou au travail de défense des droits auprès de l'OMC ont reçu des invitations. Chaque personne ou organisation invitée a reçu un résumé du projet de modèle de défense des droits de l'égalité entre les sexes et l'OMC ainsi que du projet d'outil d'analyse comparative entre les sexes axée sur le commerce de sorte que même si elles n'avaient pas choisi de participer, l'annonce de la création du groupe de discussion ou de concertation susciterait une plus grande sensibilisation aux questions liées à l'égalité entre les sexes et le commerce à l'OMC et dans le contexte canadien. Elles ont aussi reçu un document d'information résumé sur les principaux enjeux liés à l'égalité entre les sexes à l'OMC. On a alors pris note des commentaires et observations du Groupe de concertation national et, dans la mesure du possible, on les a réintégrés dans les modèles de défense et d'analyse comparative entre les sexes.

Au total, 76 personnes se sont inscrites sur le site Web de l'OMC et l'égalité entre les sexes, 22 participants et participantes s'inscrivant précisément au groupe de discussion en français (28 pour 100) et 54 (72 pour 100) au groupe en anglais. De ce nombre, 43 (56,5 pour 100) provenaient de groupes de la société civile, 13 (17 pour 100) des secteurs privé et universitaire et 10 (13 pour 100) du secteur public. Le taux de réponse total a été de 43 pour 100 en ce qui concerne la liste d'invitation. Le site a été monté de telle sorte que si les gens le voulaient, leur identité ne serait pas affichée sur le babillard.

Le groupe discussion ou de concertation était affiché sous la forme d'un babillard et comportait des salons par sujets précis. Les sujets affichés pour le groupe de discussion dans les deux langues comprenaient :

- le projet de modèle canadien de défense de l'égalité entre les sexes et l'OMC,
- le projet de modèle d'analyse comparative entre les sexes axée sur le commerce;
- des questions liées aux deux sexes à l'OMC;
- les efforts de défense déployés par le Canada relativement à l'OMC et l'égalité entre les sexes et l'OMC.

Au début, on a créé des salons thématiques distincts pour les secteurs privé, public, civil et universitaire, mais en se fondant sur les premières observations des membres d'un échantillon pour essai, on a réduit le nombre de sujets afin de simplifier le processus.

Les groupes de discussion ou de concertation ont connu un lent départ, en partie à cause du début de la guerre entre les É.-U. et l'Irak, qui a monopolisé l'attention du public de différentes façons pendant les deux premières semaines des groupes de discussion et de concertation. Cependant, à la fin de la période de quatre semaines, il y avait eu 474 visites sur le site, la ventilation selon l'intérêt étant la suivante[23] :

- salon thématique traitant du projet de modèle canadien de défense de l'égalité entre les sexes et l'OMC : anglais – 149/ français – 122;
- salon thématique traitant du projet de modèle d'analyse comparative entre les sexes axée sur le commerce : français – 138/ anglais – 150;
- les questions d'égalité entre les sexes à l'OMC : anglais – 230/ français – 162;
- les efforts de défense des droits déployés par le Canada au sujet de l'OMC et de l'égalité entre les sexes : français – 122/ anglais – 122.

Toute proportion gardée, les participantes et participants francophones ont été plus actifs. Le sujet général des questions d'égalité entre les sexes à l'OMC a aussi suscité plus de discussions et d'attention. En tout, on a compté 15 réponses affichées dans le salon traitant de ce sujet. Il s'agit d'un taux de réponse de 19,7 pour 100 des participantes et participants réels au processus des groupes de discussion ou de concertation.

Les commentaires provenaient également des secteurs privé, civil et universitaire. Une invitée du secteur public a envoyé un courriel marquant son intérêt, mais indiquant qu'on ne l'avait pas autorisée à formuler de commentaires dans un forum public de cette nature sur des questions stratégiques. Compte tenu de la taille relativement petite du groupe de réponse, les principaux commentaires ont été résumés sans que l'on fasse une distinction de l'origine sectorielle des répondantes et répondants.

Résumé des réponses

Réponses au projet de modèle de défense de l'égalité entre les sexes, du commerce et de l'OMC

- Tout comité conjoint, groupe de travail ou conseil consultatif qui pourrait être créé devra être multisectoriel et avoir une certaine incidence (c.-à-d. accès direct aux décideurs et aux rédacteurs de politiques sans rendre de comptes).

- La plupart des femmes d'affaires canadiennes ne savent même pas ce qu'est l'OMC à moins qu'elles ou leurs entreprises aient été touchées directement par une décision ou une politique de l'OMC. Par conséquent, un énorme effort d'éducation doit être fait pour obtenir un apport de qualité dans le processus d'intégration des considérations liées à l'égalité des sexes et l'OMC.

- Pour pouvoir se faire entendre au niveau macro, il faudrait un investissement en temps et efforts, ce qui est habituellement au-delà de la capacité de la plupart des petites entreprises dirigées par des femmes. Pour demeurer une force positive déterminée dans une collectivité, il faut parfois plusieurs échecs avant de réussir, en particulier lorsqu'il faut équilibrer les demandes de la famille et de rares ressources économiques avec une vision personnelle.

- Il est peut-être irréaliste de s'attendre à ce que chaque secteur contribue de la même façon au coût d'un comité conjoint.

- À mesure que la politique commerciale devient de plus en plus complexe, de nombreux secteurs devront s'impliquer de sorte qu'un comité composé uniquement de représentantes et de représentants de CFC et du MAECI risquent de constituer une base trop étroite. Il serait utile d'investir dans la création d'un réseau horizontal de personnes défendant l'égalité entre les deux sexes dans les ministères fédéraux clés (Agriculture, Industrie, Santé, Immigration, Ressources humaines, Environnement, ACDI et MAECI).

- Il serait peut-être utile de compter sur un hôte non gouvernemental, universitaire (c.-à-d. « neutre ») pour ceci, ou sur un mécanisme gouvernemental qui est en retrait de la politique interministérielle (p. ex., le Centre canadien de gestion).

- Une autre question est de savoir s'il faut joindre d'autres initiatives d'organisations de la société civile qui essaient d'influer sur la politique commerciale, et comment le faire.

- Il faut établir solidement le bien-fondé des raisons pour lesquelles le Canada devrait promouvoir l'intégration des considérations liées aux deux sexes à l'OMC et déployer de plus grands efforts pour s'attaquer aux considérations liées à l'égalité entre les deux sexes dans son propre processus décisionnel concernant le commerce.

- Est-ce que la participation à ce forum permettra la promotion d'opinions contraires à l'OMC?

- Le Canada devrait reconfirmer son principe de responsabilité sociale et imprégner ses politiques et sa défense des droits de valeurs de justice et d'équité.

- Le modèle ne comporte pas un rôle pour le Parlement ou ses comités (CPAECI ou n'importe quel comité sénatorial). Les deux disposent de ressources pour appuyer une recherche axée sur la politique, et les deux s'intéressent à la politique commerciale.

- Un désavantage d'une présidence par roulement est la probabilité d'un programme par roulement.

- Élaborer, mettre en oeuvre et évaluer la politique est une fonction d'un gouvernement qui est informé et conseillé ainsi que surveillé par un groupe plus vaste. Le financement dans le cadre de ce genre de travail devrait provenir du gouvernement, en particulier pour éviter l'apparence ou la possibilité de partialité (p. ex., si une société donatrice assume la grande

partie du financement). Il est également important que les résultats de ce travail soient à la disposition du public.

- De nombreux ministères et paliers de gouvernement sont attirés dans la politique commerciale de sorte qu'il pourrait être contre-productif de se limiter au MAECI, à IC et à CFC. Il serait difficile de communiquer les répercussions intérieures de la politique si Ressources humaines et Développement des compétences Canada, Santé Canada et Agriculture et Agroalimentaire Canada étaient exclus des discussions. À un moment donné, il sera important de faire le lien avec les administrations provinciales et municipales (p. ex., au moment de discuter des répercussions de l'AGCS).

Réponses au projet de modèle d'analyse comparative entre les deux sexes axée sur le commerce

Outre les commentaires formulés par le Groupe de concertation national et déjà intégrés au modèle d'analyse comparative entre les deux sexes, parmi les autres observations du groupe de concertation, mentionnons :

- Pour utiliser ces types d'outils, il doit y avoir un certain niveau de sensibilisation de l'OMC — qu'il y a même des questions liées à l'égalité entre les sexes, ce qu'est une politique commerciale et dans quelle mesure elle nous touche ainsi que nos entreprises. Nous n'avons pas encore un organisme national destiné aux femmes d'affaires qui peut vraiment utiliser ces sortes d'outils de façon efficace.

- L'élément moteur derrière notre organisation est notre marché — les femmes entrepreneuses. Par conséquent, tout renseignement que nous recueillons et qui nous permet de mieux connaître et comprendre les segments de notre marché est avantageux.

- Si une analyse indique qu'une politique aura une incidence négative, une analyse coûts-avantages s'impose probablement. Il faudrait évaluer tous les changements proposés à la politique afin de déterminer s'il y a des résultats négatifs possibles.

- En mettant en application l'analyse stratégique, parmi les autres caractéristiques à prendre en compte (en plus de l'âge, du lieu géographique et des niveaux de scolarité, tel qu'il a été indiqué), mentionnons le revenu, la situation de famille, la qualité de parent et les niveaux d'expérience du secteur.

- Les cadres d'analyse comparative entre les sexes élaborés pour des projets de développement international et une analyse des politiques sociales risquent d'être trop détaillés pour être utiles comme point de départ pour les personnes qui s'occupent de politique commerciale. Il faudrait peut-être plutôt mettre l'accent sur une plus grande visibilité des activités économiques des femmes de sorte que des données puissent être fournies aux mécanismes d'une politique commerciale (p. ex., les données non regroupées selon le sexe au sujet des entreprises appartenant à des femmes, tant officielles qu'officieuses) et des analyses plus pointues peuvent être effectuées sur les secteurs qui enregistrent une croissance ou subissent des répercussions négatives comme un résultat (possible) de la politique commerciale.

- Il existe une documentation de plus en plus grande sur les répercussions de la libéralisation du commerce dans certains secteurs, dans certains pays. Les études de recherche financées par CFC devraient contribuer à une meilleure compréhension d'un certain nombre des répercussions au Canada.

- Le modèle d'analyse devrait viser à éliminer les répercussions (négatives) du commerce sur les femmes. Il semble que ce ne soit pas suffisant pour les atténuer étant donné que cela suppose l'acceptation d'un seuil de tolérance.

- Il est essentiel de jeter des points efficients de sorte que les questions et les politiques sociales ne soient plus considérées en marge des questions que l'on considère maintenant dominantes, comme le commerce. Les groupes traitant des inégalités entre les sexes ne devraient pas travailler isolément, ils devraient partager un objectif commun – briser la ghettoïsation.

- L'outil d'analyse est très bien fait. On pourrait s'en servir pour réfléchir aux répercussions différenciées des politiques telles que les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC). Cela donnerait de bons résultats.

- C'est une excellente idée de différencier les hommes des femmes, et de faire cette distinction chez les femmes elles-mêmes en fonction de leurs différents rôles. La liste de vérification à la fin est très utile pour réfléchir aux répercussions possibles.

- Il serait peut-être utile de présenter d'autres concepts d'analyse comme « l'accès aux ressources » et « la maîtrise des ressources ». Cela pourrait aider les gens à penser à la façon dont les producteurs et productrices, par exemple, pourraient avoir un niveau différent d'accès aux ressources, comme le crédit ou des terres (que ce soit en raison des lois, de la tradition ou de leurs positions socioéconomiques).

- L'idée d'un comité conjoint pour effectuer des analyses comparatives entre les deux sexes est intéressante. Une mise en garde s'imposte toutefois en ce qui concerne la reddition de comptes, la transparence et le renforcement des capacités au sein du gouvernement. Est-ce que les données sur les analyses qui sont effectuées seraient disponibles pour que d'autres puissent aussi les analyser? Est-il possible également d'examiner des mécanismes visant à développer la capacité dans des ministères pour que ces derniers effectuent leurs propres analyses d'impact?

Réponses aux questions liées à l'égalité entre les deux sexes à l'OMC

Les personnes ne prennent probablement conscience des questions liées à l'égalité entre les sexes et le commerce lorsqu'elles se rendent compte que cela a une influence directe sur elles-mêmes ou leur entreprise.

- En ce qui concerne les liens entre l'environnement, l'égalité entre les sexes et le développement, il existe deux grandes préoccupations pour ce qui est des répercussions de l'égalité entre les sexes de l'OMC. La première concerne le fait que les politiques visant à protéger les droits des femmes et l'environnement sont considérées comme une

discrimination commerciale. La préservation de la biodiversité est essentielle à la survie des humains et comporte une importance particulière en ce qui concerne la vie des femmes du Sud vivant en milieu rural. Je ne me suis pas tellement penchée sur les répercussions de l'égalité entre les sexes de l'OMC au Canada, mais je suis solidaire des femmes du Sud qui, en de nombreux endroits, sont les principales productrices d'aliments et pourvoyeuses de soins. L'érosion de la biodiversité les touche et a une incidence sur leur gagne-pain et celui de leur famille d'une façon particulière. Par exemple, plus la forêt est riche et diversifiée, plus il est facile aux femmes de fournir à leur famille le bois de chauffage et les autres ressources nécessaires, et plus elles ont de temps à consacrer à d'autres activités, peut-être même génératrices de revenu. À l'inverse, la déforestation peut mener à une rareté de l'eau, ce qui complique aussi la vie pour les femmes chargées de trouver de l'eau.

- Une deuxième préoccupation connexe est que les ADPIC réifient la connaissance de l'environnement, qui est différenciée socialement selon le sexe et d'autres secteurs. La répartition du travail selon le sexe, les droits de propriété, les processus décisionnels et les perceptions de l'environnement façonnent tous la connaissance locale ainsi que l'utilisation et la gestion des ressources naturelles. En de nombreux endroits, les femmes sont d'importantes sources de connaissances environnementales. Cependant, le système des brevets, qui permet à des sociétés de breveter des semences et d'autres matériaux génétiques, est dans une grande partie inaccessible aux femmes, principalement en raison d'un manque de fonds, mais aussi parce qu'un grand nombre d'entre elles n'ont pas reçu l'instruction nécessaire pour les aspects juridiques très complexes du système. Non seulement on enlève les connaissances aux femmes, surtout les femmes indigènes, mais en plus elles portent une grande part du fardeau lorsque, soudainement, elles ne peuvent plus se permettre d'acheter les plantes qu'elles ont traditionnellement fait pousser. Le Canada devrait préconiser que l'on s'abstienne de breveter les plantes médicinales et les produits agricoles essentiels, et il devrait favoriser la création d'un système de reconnaissance des droits de propriété intellectuelle plus respectueux des cultures et des régimes économiques non occidentaux.

Réponses aux questions de facilitation des modérateurs

Qu'est-ce qui constitue un service qui devrait être fourni par le secteur public et, par conséquent, protégé de la privatisation?

Qu'est-ce qui constitue une discrimination commerciale et quels sont les services essentiels fournis publiquement qui devraient être exemptés de l'examen de l'OMC?

- L'éducation, la santé et l'eau sont trois services qui devraient être fournis par le secteur public et être protégés de la privatisation commerciale. Notre expérience en Tanzanie a démontré que dans le cas de l'éducation, la privatisation a mené à la création d'un système d'éducation à trois paliers, un pour les riches et puissants, un pour la classe moyenne et un pour la majorité, qui est pauvre et sans pouvoir. La majorité des enfants, tant en milieu rural qu'urbain, fréquentent des écoles publiques qui n'ont pas les ressources nécessaires et dont le rendement est faible.

- La privatisation dans le domaine de l'éducation a eu pour résultat que le fossé s'est élargi entre les « nantis » et les « moins nantis » pour ce qui est d'avoir un accès à des écoles de qualité et elle a contribué à la formation de classes. Les efforts déployés par les intellectuels et d'autres membres de la classe moyenne ont été détournés des pressions exercées pour améliorer le système d'écoles publiques. À la place, ces personnes ont inscrit leurs enfants dans les meilleures écoles privées.

- Quant à la deuxième question, les services sociaux de base devraient être exemptés de l'examen de l'OMC. L'éducation, la santé et l'eau sont des biens publics. Ils fournissent des services qui représentent le droit de tous les citoyens et citoyennes, sans égard au milieu urbain-rural, à la classe, au sexe, à la race ou à la religion. Historiquement, des systèmes de prestation publics forts ont constitué le seul mécanisme permettant d'atteindre l'équité et la justice dans la prestation de ces services dans les pays développés et en voie de développement.

Est-il nécessaire d'adopter une approche davantage axée sur les droits dans la politique commerciale canadienne en ce qui concerne l'OMC?

- Les droits et les responsabilités (personnelles et collectives) devraient aller de pair. Évidemment, il est essentiel de reconnaître et de garantir le respect des droits de la personne. Cependant, sans une sensibilisation accrue aux responsabilités individuelles et collectives, et si l'on ne cerne pas et ne définit pas ces responsabilités, il subsistera des rapports inégaux. Les droits et les responsabilités ne sont pas théoriquement différents pour les hommes et les femmes. Cependant, la position sociale et économique des gens dans la société, les mécanismes dont ils disposent et les rôles le plus souvent joués par les hommes et les femmes déterminent leur capacité d'exercer leurs droits et d'assumer leurs responsabilités. Comment est-ce que le Canada peut faire en sorte que des politiques nationales relatives aux accords commerciaux internationaux et régionaux n'aient pas une incidence négative sur les activités traditionnelles et nouvelles des femmes?

- Il faut de nouvelles priorités et des changements d'ordre structurel. Les valeurs que sont la justice, la dignité et l'égalité devraient orienter ces changements, ce qui ne peut se faire que par un processus de sensibilisation accrue et des outils de défense des droits de base. Il sera impossible d'y parvenir sans une volonté politique évidente, appuyée par des mécanismes.

Résumé

Bien que la taille de l'échantillon ne permette pas de tirer des conclusions définitives, beaucoup plus de personnes ont visité ce groupe de discussion qu'il y en a qui ont fait effectivement des commentaires. Le nombre global d'inscriptions pour ce site était une indication qu'il y a encore des problèmes dont il faut s'occuper ou qui sont une préoccupation pour les groupes d'intérêts qui mettent l'accent sur les questions liées à l'égalité entre les sexes et le commerce à l'OMC. Globalement, le recours à un format électronique pour diriger un groupe de concertation n'a pas été la façon la plus optimale d'obtenir une rétroaction directe au sujet d'une question complexe. Cependant, cet outil a été très efficace pour

engendrer une plus grande sensibilisation aux principaux problèmes reliés à l'égalité entre les sexes et le commerce à l'OMC et pour rejoindre un échantillon représentatif de Canadiens et Canadiennes à l'échelon national.

Voici les principales suggestions des répondants en ce qui concerne les projets de modèle de défense des droits et d'analyse comparative des deux sexes comprenaient les suivantes.

Modèle de défense des droits concernant l'égalité des sexes et l'OMC

- Un modèle de défense des droits relié aux questions concernant l'égalité entre les sexes et l'OMC devra inclure un solide volet d'éducation en raison de la nature complexe du processus et du système de l'OMC, et le temps limité que d'éventuels participants et participantes à un comité conjoint ont à accorder à cette question.

- Le processus de défense des droits doit être ouvert aux points de vue divergents sur les principales questions liées à l'égalité entre les sexes et l'OMC, et inclure ce point de vue. Il doit aussi être accessible et redevable.

- Il faut une organisation neutre qui puisse agir en tant que premier lieu d'hébergement d'un réseau de défense des droits multisectoriel concernant l'égalité entre les sexes et l'OMC.

- La base gouvernementale doit être beaucoup plus vaste que seulement CFC et le MAECI. Elle devrait englober des administrations provinciales et municipales et inclure un rôle pour le Parlement ou ses comités (comme le CPAECI ou les comités du Sénat).

- Le financement pour ce genre d'initiative doit venir du gouvernement afin d'assurer une neutralité et une transparence étant donné que l'élaboration de la politique publique est une fonction du gouvernement.

- L'utilisation d'un mécanisme de présidence par roulement peut entraîner un manque de continuité dans le programme et les actions du comité conjoint.

Modèle d'analyse comparative entre les deux sexes axée sur le commerce

- Le modèle doit inclure une explication plus explicite des questions de contrôle et d'accès ainsi que des lignes directrices sur la façon dont on détermine les données non regroupées selon le sexe qui sont pertinentes et mettent en corrélation des aspects de la politique.

- Si une analyse indique qu'une politique aura une incidence négative, il faut également effectuer une analyse coûts-avantages. Cette situation s'appliquerait également à tous les changements proposés à la politique.

- Les indicateurs non regroupés selon le sexe qu'on a utilisés pour mesurer doivent être vérifiés au préalable afin de s'assurer qu'ils mesurent effectivement les aspects visés de l'incidence.[24]

- Le modèle d'analyse peut être un point de départ trop complexe pour certaines organisations.[25]

- Le modèle d'analyse représente un outil d'analyse comparative entre les sexes dont on a beaucoup besoin dans le secteur de la politique.

- Il est essentiel que différents ministères effectuent leur propre analyse comparative entre les sexes concernant la politique commerciale pour s'assurer que l'incidence totale de la politique commerciale est documentée et prise en compte et pour s'assurer que l'égalité entre les deux sexes n'est pas séparée comme un point d'intérêt particulier.[26]

8. RECOMMENDATIONS

Pour mettre sur pied une campagne efficace de défense des droits afin d'intégrer une perspective de genre dans les positions stratégiques du Canada à l'OMC, il faut la participation active des secteurs public, civil, privé et universitaire. Cependant, étant donné que le présent rapport de recherche porte principalement sur la politique publique, les recommandations qui suivent s'adressent à des ministères fédéraux précis.

Les recommandations se fondent sur :

- des renseignements et des enjeux soulevés lors d'entrevues avec des représentants et des représentantes du secteur public,
- l'apport des participants et participantes au groupe de concertation,
- les préoccupations soulevées par des organisations non gouvernementales canadiennes impliquées dans un travail de défense des droits auprès de l'OMC,
- la rétroaction sur l'outil d'analyse comparative entre les deux sexes de la part des principaux décideurs de l'OEA,
- un examen de la documentation existante sur les questions liées à l'égalité entre les sexes et le commerce à l'OMC et le processus de politique commerciale du Canada,
- l'expérience des chercheurs qui examinent un processus semblable auprès de l'APEC et du WLN et les résultats d'une évaluation récente de ce processus.

Cet ensemble de données et l'analyse ultérieure ont recommandé les plans d'action suivants.

Affaires étrangères et Commerce international

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a déjà joué un rôle actif dans la promotion et le soutien des questions d'intégration des considérations liées aux deux sexes dans les processus d'une politique commerciale et des négociations commerciales relativement à l'APEC et la ZLEA. Le ministère pourrait s'appuyer sur ses succès dans ce domaine en mettant en oeuvre les recommandations suivantes.

1. Les femmes ne sont pas suffisamment représentées à la table en ce qui concerne les consultations de l'OMC. Bien que le processus consultatif actuel du MAECI soit ouvert au public, il ne rejoint pas les Canadiennes en général et surtout des sous-groupe précis de Canadiennes. C'est d'ailleurs une indication que le MAECI doit évaluer les raisons de cette situation et élaborer une stratégie visant à faire en sorte qu'il y ait un plus grand apport de groupes représentatifs de Canadiennes dans le processus d'élaboration des positions stratégiques de l'OMC.

2. Il faut mettre sur pied un groupe consultatif multisectoriel sur l'égalité des sexes et le commerce en ce qui concerne les questions liées à l'égalité entre les sexes à l'OMC. Il pourrait s'agir d'un comité conjoint composé de représentants et représentantes des

secteurs public, privé, civil et universitaire. Chaque secteur pourrait contribuer au financement ou au fonctionnement du comité. Il faudrait que le financement de démarrage initial concernant la création et la coordination du comité provienne du secteur public étant donné que le processus de politique commerciale de l'OMC est, en bout de ligne, un processus gouvernemental et qu'il est dans une position clé pour faciliter le lancement de ce processus de consultation. Le comité conjoint devrait être structuré de façon à constituer un processus de rétroaction bidirectionnel semblable au Conseil consultatif d'Équipe Canada inc. Son incidence serait encore plus grande s'il pouvait être présidé par un haut fonctionnaire du MAECI.

Le Canada est un chef de file mondial en ce qui concerne les processus d'intégration des questions relatives aux femmes. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pourrait aider le Canada à consolider activement sa position en tant qu'innovateur et chef de file mondial dans ce domaine en favorisant l'adoption d'une politique d'intégration des considérations liées aux deux sexes à l'OMC. Pour le faire de façon efficace et pour répondre aux préoccupations soulevées par le participants et participantes au groupe de concertation et d'autres groupes d'intérêts dans le domaine de la politique commerciale au Canada, le MAECI devrait également tenir compte des points suivants.

3. Adopter des mesures explicites d'intégration et d'analyse des considérations liées au deux sexes dans tout ce qui touche l'élaboration des politiques commerciales du MAECI.

4. Rédiger un document d'information sur les principales questions d'égalité entre les deux sexes à l'intention des Canadiennes et Canadiens à l'OMC à afficher sur le site Web du MAECI afin de faciliter de plus grandes consultations auprès de la population canadienne sur ces questions.

5. Collaborer avec le bureau du développement et du commerce de l'ACDI pour élaborer une stratégie internationale visant à exercer des pressions en faveur de l'adoption de cette politique.

6. S'assurer que les délégations du Canada et les nominations à l'OMC sont équilibrées sur le plan des sexes et représentatives des secteurs public, privé, civil et universitaire.

7. Assurer un équilibre entre le soutien pour les intérêts des travailleuses et ceux des exportatrices dans le processus d'élaboration des politiques commerciales de l'OMC.

Industrie Canada

Industrie Canada a déjà amorcé de nombreux programmes novateurs visant à appuyer les femmes entrepreneuses et exportatrices. Le ministère pourrait compléter ces programmes des façons suivantes.

1. Collaborer avec le MAECI afin d'élaborer des positions stratégiques intégrées concernant les deux sexes à l'OMC.

2. Continuer à financer la recherche sur des questions précises liées aux politiques commerciales et qui ont trait à l'expérience et à la situation des femmes entrepreneuses et exportatrices au Canada et accorder une attention particulière à la recherche sur l'incidence des politiques commerciales sur les exportatrices et les travailleuses.

Condition Féminine Canada

Condition féminine Canada contribue au processus d'intégration des questions liées à l'égalité entre les sexes dans le processus des politiques commerciales en finançant divers projets de recherche reliés au commerce et à l'égalité entre les deux sexes, en tenant des consultations sur des sujets connexes auprès d'organisations de femmes au Canada et en coprésidant le Comité de promotion des femmes en commerce international avec le MAECI. Condition féminine Canada, à l'instar d'un grand nombre de ses ministères homologues dans les pays industrialisés et en voie de développement, a un mandat vaste et un budget relativement petit. Dans le contexte des ressources humaines et budgétaires, CFC doit tenir compte de la viabilité des aspects suivants.

1. Tenir une réunion de consultation de suivi avec les organisations de femmes canadiennes sur les questions de l'égalité entre les deux sexes et l'OMC.

2. Demander aux représentantes des organisations de femmes canadiennes lors de la réunion de consultation de suivi de nommer des représentantes non gouvernementales qui pourraient participer aux travaux du Comité de promotion des femmes en commerce international.

3. Utiliser ses propres pouvoirs d'influence pour encourager le MAECI à promouvoir un processus d'intégration des considérations liées aux deux sexes à l'OMC, et réaliser une analyse comparative entre les sexes des principales stratégiques de l'OMC.

4. Travailler avec l'ACDI pour effectuer une analyse comparative entre les sexes de l'incidence éventuelle de l'Accord sur l'agriculture de l'OMC sur les hommes et les femmes dans les pays en voie de développement ainsi qu'au Canada.

5. Insister pour obtenir une plus grande reddition de comptes en ce qui concerne la mise en oeuvre de la politique d'analyse comparative entre les sexes par *tous* les ministères fédéraux et en particulier par le MAECI.

6. Continuer à travailler au soutien d'un réseau interministériel sur l'égalité des sexes et le commerce afin d'élargir la compréhension et l'intérêt dans ce domaine au-delà du MAECI et d'Industrie Canada.

7. Réaliser une analyse sur les points d'entrée les plus stratégiques afin d'influer sur le processus de l'OMC et d'intégrer les questions liées aux deux sexes et au commerce en collaboration avec l'ACDI, le MAECI, Industrie Canada et Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Agence canadienne de développement international

Il faut féliciter l'Agence canadienne de développement international d'avoir réussi à obtenir l'accord de l'OMC pour coprésenter un symposium OMC-ONG, Les femmes en tant qu'intervenantes économiques du développement durable, qui s'est tenu à Genève en juin 2003 [27] Il s'agit d'ailleurs d'un premier pas très important qui permettra d'obtenir que l'OMC prenne très aux sérieux l'adoption d'une politique efficace d'intégration des considérations liées à l'égalité entre les deux sexes Pour bénéficier de ce succès, on recommande que l'ACDI prenne en compte les points suivants

1. Commander un document d'information sur les liens entre le commerce, l'égalité entre les sexes et la réduction de la pauvreté à distribuer aux représentantes et représentants pertinents de l'OMC et des pays

2. Commander un analyse comparative entre les sexes des répercussions sur l'égalité entre les sexes et la réduction de la pauvreté des principaux accords de l'OMC à distribuer aux représentantes et représentants pertinents de l'OMC et des pays

3. Commander une analyse des principaux points d'entrée stratégiques pour intégrer les considérations liées à l'égalité entre les deux sexes dans le processus de l'OMC

4. Envisager de financer un projet de développement de concert avec d'autres donateurs bilatéraux qui collaboreraient avec des pays en voie de développement pour élaborer une approche qui tient compte du rôle des hommes et des femmes en ce qui concerne les négociations commerciales et l'élaboration de politiques commerciales à l'OMC

5. Élaborer une politique sur l'égalité entre les deux sexes, le développement et le commerce qui pourrait s'appliquer aux projets pertinents financés par l'ACDI

Par l'entremise de son bureau du développement et du commerce à Genève :

6. Continuer à aider le MAECI à identifier les pays qui seraient intéressés à appuyer une politique d'intégration des considérations liées à l'égalité des sexes à l'OMC et qui considèrent cette politique comme une priorité

7. Continuer à cerner les points d'entrée les plus stratégiques pour intégrer les questions liées à l'égalité des sexes dans le processus de l'OMC

8. Tenir une réunion avec les ambassadrices et les ambassadeurs aux vues similaires à l'OMC afin de discuter de stratégies internes que ces pays pourraient amorcer pour promouvoir une politique d'intégration des considérations liées à l'égalité entre les deux sexes au sein de l'OMC. Un principe d'organisation essentiel dans ce processus de défense des droits est que toute structure et initiative proposée doit venir des pays membres de l'OMC afin de veiller à ce que le modèle de travail qu'ils élaborent reflète le fonctionnement réel de l'OMC et soit crédible dans le contexte de l'OMC

Agriculture et Agroalimentaire Canada

Divers groupes d'intérêts ont indiqué que l'Accord sur l'agriculture de l'OMC aura probablement des répercussions sexospécifiques importantes. Par conséquent, on a laissé entendre qu'il est nécessaire pour Agriculture et Agroalimentaire Canada d'appuyer l'intégration systématique d'une perspective sexospécifique dans les positions relatives aux politiques commerciales à l'OMC par l'entremise des activités suivantes.

1. Adopter des mesures explicites d'intégration et d'analyse des questions liées à l'égalité des sexes dans son élaboration d'une politique commerciale agricole reliée à l'OMC.

2. Collaborer avec Condition féminine Canada pour élaborer et fournir une formation à tous ses agents commerciaux dans le domaine de la sensibilisation aux questions liées à l'égalité entre les sexes et de l'analyse comparative entre les sexes, l'accent étant mis sur une politique et le commerce.

3. Rédiger un document d'information sur les principales questions agricoles et liées à l'égalité entre les deux sexes à l'intention des Canadiens et des Canadiennes à l'OMC.

4. Réaliser une analyse comparative entre les deux sexes de l'Accord sur l'agriculture de l'OMC d'un point de vue canadien.

5. Collaborer avec le bureau du développement et du commerce de l'ACDI afin d'élaborer une stratégie internationale visant à exercer des pressions en faveur de l'adoption de cette politique.

9. LA VUE D'ENSEMBLE : PRINCIPALES QUESTIONS LIÉES À L'ÉGALITÉ ENTRE LES DEUX SEXES À L'OMC

La présente section donne un bref aperçu des principales questions liées à l'égalité entre les deux sexes que les organisations de défense des droits ont cernées comme devant absolument être prises en considération par l'OMC. Elle donne également une description de base de l'OMC et met en rapport les questions liées à l'égalité entre les deux sexes qui ont été soulevées et le contexte de la politique commerciale du Canada.

Structure et mandat de l'Organisation mondiale du commerce

L'OMC a évolué en tant qu'organisation depuis l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) de 1947. Au fil du temps, le GATT a pris de l'ampleur et ses pays membres lui ont donné de plus en plus de pouvoirs. Le Conseil des Canadiens a fait remarquer que ce processus a mené à la création d'un système commercial international dénué de contraintes, qui a beaucoup plus de pouvoirs que ce que l'on avait prévu à l'origine et qui inclut maintenant les tarifs et les obstacles non tarifaires dans divers secteurs. Les gouvernements membres estimaient que ces pouvoirs étaient nécessaires pour mettre à exécution les accords commerciaux mondiaux.

L'OMC a été créé en 1995 pour remplacer le GATT et pour être une organisation supranationale qui agirait en tant qu'organisme juridique ayant autorité sur des nations souveraines. Se fondant sur la série d'accords connue sur le nom Cycle d'Uruguay du GATT, le mandat de l'OMC est :

- de superviser toutes les négociations à venir régissant le commerce mondial, les investissements et les paiements;
- régler les différends entre les États membres;
- surveiller les accords commerciaux;
- autoriser des mesures de rétorsion dans les cas où des États membres ne se conforment pas aux accords et décisions.

L'OMC est dirigé par ses 146 gouvernements membres (dont le Canada) et comptait 32 gouvernements observateurs en avril 2003. Au sein de l'OMC, l'autorité suprême est la Conférence ministérielle, qui est requise pour convoquer une réunion à tous les deux ans. La Conférence ministérielle a le pouvoir de prendre des décisions sur toutes les questions reliées à n'importe quel accord commercial de l'OMC. L'OMC a recours à une approche de création de consensus pour prendre des décisions. Elle agit ainsi pour s'assurer que tous les États membres tirent parti des politiques élaborées. Il arrive à l'occasion que l'on tienne un vote sur des décisions, par exemple, lorsqu'on ne peut parvenir à un consensus.

Les délégations des pays aux réunions ministérielles se composent de nombreux représentants, représentantes et fonctionnaires des gouvernements, y compris les ministres des ministères compétents et touchés des administrations provinciales et nationales, un ou une haut

fonctionnaire des divers ministère et des dirigeants et dirigeantes de l'industrie. La première réunion a eu lieu à Singapour (1996), la deuxième à Genève, en Suisse (1998), et la troisième à Seattle, aux Etats-Unis (1999), et la dernière à Doha, au Qatar (2001). Hassanali (2000 : 16) a signalé que bien que des organisations civiles, y compris des groupes de femmes, étaient accréditées pour assister à chaque réunion ministérielle, les processus de consultation à l'échelon national variaient beaucoup d'un pays à l'autre et que la représentation des femmes était passablement limitée. Cependant, la plupart des pays du G-7 ont tenu une sorte de consultation préalable à la réunion ministérielle auprès d'organisations de la société civile. le Canada a utilisé le plein effectif des mécanismes à l'échelon national pour la consultation.

Au quotidien, le travail de l'OMC est exécuté par le Conseil général, l'Organe de règlement des différends et l'Organe d'examen des politiques commerciales. Ces trois organes sont, sur le plan juridique, considérés un seul et même organe en ce sens qu'ils ont la même représentation de chacun des pays membres. Chaque organe se compose de tous les membres de l'OMC (normalement des ambassadeurs et des ambassadrices ainsi que des chefs de délégation). La principale différence est que chaque organe a un mandat différent pour les réunions.

Le Mécanisme d'examen des politiques commerciales (MEPC) analyse et évalue les pratiques et les politiques commerciales de chacun des membres ainsi que leur incidence sur le système commercial mondial. Il a été conçu dans le but de promouvoir une meilleure compréhension des coûts et des avantages des politiques commerciales des pays membres du GATT (Hassanali 2000 : 16). Il a le droit de demander que les pays membres effectuent un examen régulier de leurs politiques commerciales et des renseignements connexes.

L'Organe des règlement des différends est le seul habilité à créer des groupes spéciaux pour examiner un différend et à accepter ou à rejeter les constatations des groupes spéciaux. Il a aussi le pouvoir d'utiliser des amendes ou des sanctions à l'endroit des pays qui ne se conforment pas aux décisions de l'OMC. Les tribunaux sont saisis des différends entre les pays et ils entendent les affaires en secret. Les tribunaux n'acceptent que les arguments d'organisations publiques ou non gouvernementales si un gouvernement membre les a entérinés (Conseil des Canadiens : 2002).

Le processus de règlement des différends de l'OMC se distingue de celui d'autres organisations commerciales régionales et multilatérales en ce sens que les pays membres ont donné à l'OMC le pouvoir de rendre des décisions exécutoires à l'échelon national de chaque pays. Cela a d'ailleurs créé la perception erronée que l'OMC a en fait le droit d'invalider des lois nationales si l'organisation détermine qu'elles constituent une forme de discrimination commerciale. Cependant, s'il y a un différend au sujet d'une mesure commerciale, un membre de l'OMC peut choisir de modifier l'article en question ou de prendre d'autres arrangements acceptables pour la partie plaignante, porter en appel l'affaire ou ne pas en tenir compte. Dans ce dernier cas, la partie plaignante a le droit de demander une sanction, comme la suspension des avantages tarifaires, etc.

Trois organes relèvent du Conseil général : le Conseil du commerce des marchandises, le Conseil du commerce des services et le Conseil des aspects des droits de propriété intellectuelle. Ces trois conseils sont chargés des accords dans leurs catégories respectives.

de commerce. De nombreux comités relevant de chaque conseil traitent d'articles plus précis des accords et se rencontrent régulièrement.

L'OMC fait appliquer les ensembles suivants de règles commerciales

- Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce GATT),
- Accord général sur le commerce des services (AGCS),
- Mesures concernant les investissements liés au commerce (MIC),
- Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC),
- Mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS),
- Entente de services financiers (ESF)
- Accord sur l'agriculture

L'OMC a le pouvoir de faire appliquer ses règles et de les accompagner de sanctions économiques. Son principal outil d'exécution de la loi à ce jour semble être un agencement de pressions morales et de pressions exercées par les pairs, en provenance d'autres États membres. Comme il s'agit d'une organisation intergouvernementale, seuls les gouvernements ont qualité officielle pour agir. À ce jour, l'OMC a permis à des organisations de la société civile de faire des représentations reliées à des différends commerciaux devant n'importe lequel de ses organes officiels dans quelques cas exceptionnels seulement.

Les nombreux organismes organisationnels relevant de l'OMC ont été créés à la suite d'un consensus ministériel. Cependant, il n'existe aucun comité ou groupe de travail dans le cas des questions touchant la main-d'oeuvre ou l'égalité entre les sexes. Il y a eu une proposition de créer un groupe de travail sur la main-d'oeuvre, mais les tentatives d'examiner les questions touchant la main-d'oeuvre ont échoué lors de la réunion de l'OMC à Seattle et il a été entendu de façon générale à l'époque que l'Organisation internationale du travail (OIT) était l'organe le plus compétent pour traiter des questions de main-d'oeuvre à l'échelle mondiale.

Préoccupations de la société civile et du milieu universitaire

Le Conseil des Canadiens constate que l'OMC a le pouvoir législatif et judiciaire pour contester des lois nationales, des politiques et des programmes de pays qui ne se conforment pas aux règles de l'OMC, et d'invalider ces lois nationales si on estime qu'elles restreignent le commerce (Barlow et Clarke 2002 : 1). Le Comité canadien d'action sur le statut de la femme (CCA 1997 : 3) a fait remarquer que « avec le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale [l'OMC] forme une triade chargée de façonner l'ordre économique mondial de façon à ce qu'il puisse y avoir une cohésion dans l'élaboration des politiques à l'échelle internationale ».

Leur préoccupation est que pendant que le GATT se limitait strictement à la réglementation du commerce des biens manufacturés, l'OMC en réalité a le pouvoir sur l'État nation et peut prendre des décisions qui influent sur la politique nationale. Par conséquent, sa portée est beaucoup plus vaste que celle d'autres organisations multilatérales, en particulier en ce qui

concerne les décisions commerciales touchant des lois portant sur les opérations bancaires et les assurances, les investissements étrangers et l'environnement. Ils estiment que la création du système de l'OMC, avec ses vastes pouvoirs et l'autorisation de réglementer le commerce à presque tous les niveaux, déplace l'équilibre du pouvoir mondial vers des sociétés multilatérales et en dehors de la portée de l'État nation. Cohen a fait remarquer que le droit commercial a pour objectif de créer des marchés, et non pas de les contrôler et que les accords commerciaux internationaux créent des lois, et non pas des sociétés, qui régissent des gouvernements. On s'inquiète du fait que les nouvelles lois semblent porter sur la façon dont les gouvernements ne peuvent pas se comporter envers les sociétés (Consultations canadiennes sur l'égalité entre les sexes et le commerce 2001 : 5) par opposition à la façon dont les sociétés ne peuvent pas se comporter envers les gouvernements ou sur le marché international. On s'inquiète également par rapport à ce qu'on voit comme étant une tendance croissante à la faveur d'entreprises commerciales plutôt que la souveraineté et les préoccupations d'un grand nombre de gouvernements membres de l'OMC.

Obstacles commerciaux non tarifaires

L'OMC a aussi le pouvoir d'examiner des obstacles non tarifaires. Il s'agit notamment de politiques ou de mesures qui peuvent avoir une incidence sur le commerce, mais qui n'ont pas été nécessairement conçues dans le but de faciliter ou d'empêcher le commerce. Par exemple, certaines compagnies et certains gouvernements soutiennent que les règlements relatifs aux clauses anti-discriminatoires relativement aux pratiques et politiques nationales en matière d'équité dans l'emploi constituent un obstacle non tarifaire au commerce, étant donné qu'ils exigent que les compagnies dont la taille est supérieure à une taille donnée ou qui font affaire avec des paliers particulier de gouvernement respectent les politiques nationales ou locales en matière d'équité dans leurs pratiques d'embauche. En vertu du GATT, les obstacles non tarifaires couvraient les lois sur l'innocuité des aliments, les normes sur les produits, l'utilisation d'incitatifs fiscaux et d'une politique en matière d'investissement, ainsi que toute autre loi nationale qui pouvait avoir une influence sur le commerce. Il a aussi élaboré des lois supplémentaires pour traiter de l'investissement axé sur le commerce, des droits de propriété intellectuelle reliés au commerce et des normes en matière de santé et sécurité pour les produits qui font l'objet d'un commerce international (Conseil des Canadiens 2002 : 2). La préoccupation est que la définition que donne l'OMC des obstacles non tarifaires est beaucoup plus vaste et qu'elle a la possibilité d'influer plus que sur simplement les politiques d'équité.

Questions liées à la politique commerciale canadienne

Est-il nécessaire pour le gouvernement canadien d'examiner la portée des pouvoirs de l'OMC sur le Canada en tant que nation souveraine?

Principales questions liées à l'égalité des sexes et au commerce à l'OMC

L'OMC n'a pas une politique d'intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes. Elle n'a pas non plus de normes minimales qui exigent qu'elle protège l'environnement, les droits du travail, les programmes sociaux ou la diversité culturelle (Barlow et Clarke 2002 : 1). Ses dirigeants sont en grande majorité des hommes (WEDO 1999 : 4) et les questions

commerciales liées à l'égalité entre les sexes n'ont pas encore fait partie de l'ordre du jour des négociations de l'OMC

L'OMC donne des indications qu'elle s'intéresse à cet aspect grâce son rôle d'hôte conjoint d'un symposium OMC-ONG, Les femmes en tant qu'intervenantes économiques du développement durable, présenté en juin 2003 Cet événement est important puisqu'il a touché à d'importantes questions liées à l'égalité des sexes et au commerce à l'OMC et représenté un initiative conjointe entre l'OMC et les ONG

Hale (1998 8-14) a cerné les principales questions que les organisations de la société civile ont soulevé en ce qui concerne les règlements et les décisions de l'OMC qui ont une incidence particulière sur les femmes

- Les politiques commerciales et la libéralisation du commerce peuvent avoir une incidence sur la capacité du gouvernement de financer les dépenses du secteur social et, par conséquent, d'accroître la charge de travail des femmes

- La politique commerciale doit intégrer le travail non rémunéré des femmes dans le secteur de la reproduction sociale

- Les femmes et les hommes oeuvrent déjà dans des marchés du travail fragmentés ou regroupés selon le sexe qui ne sont pas favorables aux femmes, et la libéralisation du commerce peut accroître la fragmentation de la main-d'oeuvre sous l'angle des sexes

- Étant donné que la politique commerciale est étroitement intégrée aux politiques sociales, fiscales, monétaires et du marché du travail à l'échelle nationale, la configuration des politiques nécessaires pour mettre en oeuvre la libéralisation du commerce peut en réalité renforcer le statu quo ou avoir une incidence négative sur la situation économique et sociale des femmes

Pour cette raison, les responsables du commerce ne peuvent pas isoler la politique commerciale d'autres politiques de niveau macro telles que l'aide au développement, l'ajustement structurel et la dette Ils ne peuvent pas non plus continuer à ne pas tenir compte des questions liées à l'égalité des sexes dans la formulation de toutes ces politiques

L'Organisation des femmes pour l'environnement et le développement (WEDO) 1999 3) s'appuie sur cette analyse générale et soulève des questions qui présentent un intérêt particulier dans le cas des processus et règlements actuels et proposés de l'OMC Elle fait remarquer que les études actuelles indiquent déjà que le libre-échange et la libéralisation des marchés ont en réalité *fait augmenter* les responsabilités multiples des femmes Une préoccupation tout aussi importante est le fait que les gouvernement n'ont cessé de gruger les droits durement acquis des femmes à un développement équitable inscrits dans divers accords intergouvernementaux au cours des dix dernières années Les accords particuliers touchés comprennent ceux conclus lors de la Conférence des Nations Unies sur l'environnement de 1992, la Conférence mondiale sur les droits de l'Homme de 1993, la Conférence internationale sur la population et le développement de 1994, le Sommet mondial pour le développement social de 1995, la

Quatrième conférence mondiale sur les femmes de 1995 et le Sommet mondial de l'alimentation de 1996

Une façon dont les règlements de l'OMC minent les principales clauses des ces accords mondiaux est que différentes compagnies et différents gouvernements peuvent prétendre et ont prétendu que diverses sortes de politiques conçues pour protéger l'environnement, les groupes minoritaires, les femmes, les peuples autochtones, etc. sont en fait des formes de discrimination commerciale. Si ces gouvernements peuvent prouver ces prétentions et obtenir une décision de l'OMC en leur faveur, l'OMC a le pouvoir d'exercer des pressions sur les gouvernements nationaux pour éliminer ce qu'elle considère être des politiques discriminatoires.

Le conflit philosophique et économique qui se crée autour de ces questions est que les droits commerciaux doivent avoir préséance sur les droits de la personne, du travail et des femmes. Même si l'objectif initial de l'OMC était de promouvoir un développement stable et durable grâce à un commerce accru, de nombreux groupes de la société civile et quelques gouvernements sont inquiets du fait que l'OMC fait maintenant la promotion du commerce dans un souci de bénéfices, à l'exclusion de toutes les autres préoccupations.

La majorité des pays membres de l'OMC a participé au processus qui a donné lieu à la Déclaration et au Programme d'action de Beijing de 1995, processus avec lequel ces pays étaient d'accord. Le fait que l'OMC ait à peine commencé à faire le lien critique entre l'égalité des sexes, le commerce et le développement durable est une manifestation évidente de la sous-évaluation des contributions des femmes au portrait économique mondiale. Cela indique également un manque de compréhension du fait que la création d'un développement durable par le commerce international n'est pas un processus unidimensionnel. Ce principe économique de base et la contribution vitale des femmes au développement durable ont été bien documentés par la Banque mondiale. Le Programme d'action de Beijing réitère ce point, précisant « lorsque [les femmes] ont accès aux capitaux, au crédit et à d'autres ressources, à la technologie et à la formation, et qu'elles les maîtrisent, [elles] font augmenter la production, le marketing et le revenu pour le développement durable » (WEDO 1999 : 7).

L'OMC, les gouvernements et les responsables du commerce doivent faire faire en priorité une analyse qui permet de déterminer à qui les règlements de l'OMC profitent en réalité et qui sont ceux et celles qui perdent en raison de ces règlements. Il semble y avoir une hypothèse quelque peu mal placée selon laquelle un commerce accru engendrera automatiquement la prospérité pour tous. Cette façon de penser est semblable aux théories des « effets de retombée » du développement des années 1970 et 1980 qui supposaient que l'augmentation des revenus d'un groupe aurait des retombées sur la population en général et, de ce fait, éradiquerait la pauvreté. Cependant, l'effet de retombée ne s'est pas produit parce qu'il n'a pas tenu compte soit des tendances de l'accès aux ressources par les hommes et les femmes et de leur maîtrise de ces ressources, soit des obstacles liés à la classe.

Il n'y a aucune raison de supposer que ces théories économiques seront plus efficaces au XXIe siècle. La théorie des effets de retombée du développement économique a aussi une supposition implicite selon laquelle les avantages de la croissance économique auront un effet de retombée sur les chefs de ménage de sexe masculin puis auront des retombées sur les

membres de la famille de sexe féminin. La recherche et l'expérience ont déjà démontré qu'il n'existe aucune garantie que l'augmentation du revenu des hommes mènera à des habitudes de dépenses qui profiteront aux membres féminins de la famille ou que l'argent sera consacré à l'achat de biens de consommation de base tels que les aliments et l'éducation, où il pourrait avoir l'incidence la plus positive sur les femmes et les filles. Les politiques dont les divers gouvernements font la promotion à l'OMC ont tendance à faire abstraction des contributions des femmes et de leurs priorités et besoins particuliers.

Questions liées à la politiques commerciale du Canada

Est-il nécessaire pour le Canada d'examiner l'incidence des accords de l'OMC sur les ententes, conventions et accords internationaux actuels dont le Canada est signataire et de déterminer un protocole quant à l'accord qui a préséance lorsqu'on l'applique à l'échelon national?

Absence de femmes à l'OMC

Les femmes n'ont pratiquement aucune voix à l'OMC. L'Organisation des femmes pour l'environnement et le développement 4) a documenté que l'Organe de règlement des différends de l'OMC est dominé par des hommes. En 2002, les sept membres nommés par l'Organe d'appel étaient des hommes, et sur les 159 spécialistes de la politique commerciale choisis pour faire partie des groupes spéciaux, 147 étaient des hommes et 12 étaient des femmes. On ne compte qu'une poignée de femmes ambassadrices à l'OMC. L'absence de femmes à l'OMC est l'une des principales critiques des organisations de femmes, et leur perception est que l'OMC est une institution dirigée par des hommes qui est imperméable aux préoccupations des femmes et à l'égalité des sexes dans la politique commerciale internationale.

Le fait de nommer davantage de femmes à ces postes ne signifie pas automatiquement que les questions liées à l'égalité entre les deux sexes qui préoccupent les femmes seraient prises en compte d'une façon plus équitable, et que les femmes nommées sont tout de même plus sensibles à la spécificité des sexes. Ce qui est encore plus critique, c'est que *toutes* les personnes nommées à ces postes doivent bien comprendre les questions concernant l'égalité entre les sexes et le commerce. À tout le moins, elles doivent être conscientes que leurs décisions ont des répercussions sexospécifiques et qu'il faut intégrer et présenter cette information dans le cadre du différend et au cours de l'élaboration des politiques commerciales.

Les spécialistes du commerce, qu'ils soient des hommes ou des femmes, ne sont pas en général formés pour considérer l'égalité entre les sexes comme un enjeu du commerce ou même comme un enjeu économique. Ainsi, les deux défis consistent à déterminer comment augmenter le nombre de femmes pour qu'il soit représentatif de la répartition de la population mondiale selon le sexe (c.-à-d., au moins 50 pour 100), et à s'assurer que toutes les personnes actuellement nommées et à venir ont reçu une formation adéquate sur les questions concernant l'égalité entre les sexes et le commerce pour leur permettre de cerner et d'examiner ces enjeux de façon efficace dans le cadre de leur travail.

L'OMC ne reconnaît pas les ONG comme observateurs ou experts-conseils au sein de son Conseil général ou de ses organes auxiliaires, et ces séances et consultations sont interdites

aux non-membres (c.-à-d. toutes les organisations non gouvernementales). La plupart des membres des délégations et des représentants des gouvernements sont des hommes. En conséquence, les points de vue et les préoccupations des femmes au sein de l'OMC sont extrêmement limitées. À titre de comparaison, les sociétés transnationales et les groupes de pression de l'industrie ont été en mesure de faire nommer leurs représentants au sein des délégations gouvernementales assistant aux réunions ministérielles et négociations de l'OMC et ont été en mesure d'influer sur les décisions prises aux réunions de l'OMC grâce à des mécanismes auxquels les organisations et les groupes de la société civile n'ont pas eu accès (WEDO 1999 : 5). La majorité des représentants au sein des délégations gouvernementales aux réunions ministérielles de l'OMC sont des hommes. Il n'y a pratiquement aucune représentation des groupes de la société civile, et encore moins des groupes de la société civile qui représentent des points de vue féministes mondiaux ou nationaux.

Une autre question qui influe sur les porte-parole des femmes à l'OMC est une absence générale de transparence associée aux renseignements et au processus de l'OMC. La plus grande partie de l'information produite par le personnel de l'OMC qui analyse l'incidence de la réglementation sur le commerce ou qui documente les décisions prises n'est pas accessible au public. Par conséquent, il est difficile pour les organismes de justice sociale et les organisations de femmes d'assurer un suivi de ce qui se passe sans un investissement considérable de leurs propres ressources. Sans un accès facile à cette information, il devient extrêmement dispendieux pour des groupes externes d'effectuer des analyses comparatives pertinentes d'égalité entre les sexes et de trouver des façons efficaces d'intervenir au nom des femmes au sein de l'OMC.

Un autre facteur qui s'ajoute à cette absence de transparence est que les gouvernements des pays industrialisés riches peuvent souvent exercer une pression plus grande que ceux du Sud, même si, techniquement, chaque pays membre n'a qu'un vote. Ce qui se passe souvent, c'est que les pays plus riches vont tenir des discussions bilatérales fermées avec leurs principaux partenaires commerciaux dans ce qu'il est convenu d'appeler les négociations en chambre verte. L'Organisation des Femmes pour l'environnement et le développement (1999 : 5) a fait remarquer que lorsque deux importants partenaires commerciaux concluent une entente dans une chambre verte, ils fixent un tarif pour un produit ou une règle commerciale qui protège leurs propres intérêts économiques ou politiques. Cette façon de faire a pour effet d'imposer leurs intérêts précis à tous les autres pays membres.

Macdonald (2003) a fait remarquer que la réponse des organisations de femmes à cette absence de représentation de leurs préoccupations au sein de l'OMC a été la cible des réunions ministérielles de l'OMC comme mécanismes stratégiques visant à accroître leur visibilité et la sensibilisation aux questions liées à l'égalité entre les sexes et le commerce. Elles ont créé le Caucus des femmes lors de la réunion ministérielle de l'OMC de 1996 qui a exercé des pressions en vue de la collecte de données non regroupées selon le sexe dans les examens des politiques commerciales des pays de l'OMC, puis elles ont formé lors de la réunion ministérielle de 1998 l'Informal Working Group on Gender and Trade (IWGGT). En 2000, à Seattle, le Caucus des femmes a produit une déclaration de deux pages portant sur les enjeux et la mise en oeuvre de l'Accord sur l'agriculture ainsi que les services d'un point de vue féministe. L'initiative de l'OMC prise en 2003 de consulter des ONG, y

compris une séance sur les questions d'égalité entre les sexes à l'OMC, est une indication que les efforts du Caucus des femmes et des groupes de défense des droits connexes commencent à rapporter des dividendes.

Enjeux liés à la politique commerciale canadienne
Quelles sortes de mesures est-ce que le gouvernement du Canada peut prendre pour s'assurer qu'il y a une représentation équitable des femmes et des questions concernant l'égalité entre les sexes à l'OMC et pour accroître la participation et la représentation des organisations de la société civile ayant une expertise dans les questions liées à l'égalité entre les sexes et le commerce?

Répercussions sexospécifiques d'accords précis de l'OMC
Chaque accord d'importance de l'OMC peut avoir de graves répercussions négatives sur les femmes, tant dans les pays industrialisés qu'en voie de développement, répercussions négatives qui pourraient être plus grandes que les répercussions positives. Il y a de plus en plus de preuves indiquant que les femmes seront touchées de façon beaucoup plus négative que les hommes. Pour cette raison, un bref examen des principaux accords de l'OMC et une analyse des principales questions de sexospécificité reliées à chacun suit.

Accord gouvernemental de contre-partie de l'OMC
Les dirigeants de l'Organisation mondiale du commerce ont entrepris des négociations visant à élargir l'Accord gouvernemental de contre-partie de l'OMC. Cela permettrait à des multinationales et à des entreprises étrangères de soumissionner dans le cas de contrats qui étaient jusqu'à maintenant réservés aux entreprises et fournisseurs locaux à l'échelon national. Dans de nombreux pays du Sud, les marchés gouvernementaux peuvent constituer jusqu'à 30 pour 100 du produit intérieur brut total et, par conséquent, représenter un apport important dans l'économie locale (WEDO 1999 : 7). Les entreprises appartenant à des femmes tendent à se concentrer à l'échelon national, et les plus petites sont particulièrement vulnérables à la concurrence étrangère. Les multinationales et les grandes compagnies étrangères peuvent offrir des économies grâce à leurs économies d'échelle et peuvent facilement faire des offres inférieures à celles des entreprises locales. Même si elles n'offrent pas d'économies, elles ont un poids considérable dans une économie et offrent d'autres incitatifs leur permettant de s'assurer d'obtenir les marchés gouvernementaux, ce que ne peut faire une entreprise locale plus petite.

Certains gouvernements ont recours à des politiques d'approvisionnement pour promouvoir le développement commercial et économique de régions et de groupes défavorisés de leurs pays. Certains gouvernements contestent ces politiques d'équité quant à l'OMC pour le motif qu'elles constituent une discrimination commerciale. Si les négociations à venir de l'OMC mènent à une décision définitive selon laquelle ces politiques constituent une forme de discrimination commerciale, cela frappera la croissance des entreprises dans les collectivités luttant pour vaincre la pauvreté, qui tirent parti de politiques conçues pour surmonter les déséquilibres et les désavantages historiques.

Par exemple, aux États-Unis, le gouvernement fédéral attribue 5 pour 100 de tous les marchés principaux et sous-marchés aux petites entreprises appartenant à des femmes et à

des minorités visibles. En 1997, cette affectation représentait 5,7 milliards de dollars US, et plus de la moitié de ces marchés ont été accordés à des petites entreprises appartenant à des femmes de couleur (WEDO 1999 : 7). La même tendance d'adjudication des marchés s'est maintenue en 1998 alors que plus de 50 pour 100 des marchés gouvernementaux attribués à des entreprises dirigées par des femmes l'ont été à des petites entreprises appartenant à des femmes de couleur (White 2002 : 9).

Si les membres de l'OMC réussissent à forcer les États-Unis à abolir sa politique en matière d'équité pour les motifs d'une discrimination commerciale, la collectivité et le gouvernement perdront des revenus et des recettes fiscales, les entreprises appartenant à des femmes faisant partie des minorités pourraient constater que la croissance de leur entreprise est ralentie et elles pourraient perdre une stabilité et un statut économique durement acquis. Ailleurs, les employeurs perdront la diversité et les augmentations aux chapitres de la production et de l'innovation qui accompagnent le fait d'avoir accès à un vaste éventail de travailleuses et de travailleurs formés provenant de milieux ethno-raciaux différents.

Une préoccupations soulevée par le Conseil des Canadiens concernant le projet de code des marchés publics est que non seulement les administrations nationales, mais aussi les administrations régionales, provinciales et locales ne seront pas autorisées à utiliser leur pouvoir d'achat et leurs subventions publiques pour stimuler les entreprises nationales, à moins d'offrir les mêmes avantages aux sociétés étrangères. Leur crainte est que les gouvernements seront « privés du pouvoir de s'assurer que le développement économique répond aux priorités des collectivités » (Barlow et Clarke 2002 : 4). Encore une fois, le défi réside dans le fait que l'OMC s'emploie à élaborer des politiques commerciales universellement applicables et qui ne tiennent pas compte de la souplesse et des différences régionales et locales.

Enjeux liés à la politique commerciale canadienne

A-t-on besoin d'un quelconque débat national ou d'un processus de consultation national relativement à l'incidence de l'importance de plus en plus grande qu'il y a à éviter la discrimination quant à la commercialisation aux dépens de politiques nationales visant à appuyer le développement régional et la protection des groupes vulnérables?

Accord sur les droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce

Williams (2002 : 9) a indiqué que l'accord sur les ADPIC pourrait avoir d'importantes répercussions sexospécifiques en raison de ses politiques proposées sur la biodiversité, les ressources génétiques et les connaissances traditionnelles ou indigènes. À leur tour, ces politiques peuvent influencer et déterminer les moyens de subsistance, la sécurité alimentaire, la nutrition et le transfert de technologies. Elle était particulièrement inquiète du fait que l'accord sur les ADPIC aura une très grande incidence négative sur la viabilité continue du développement rural, qui assure le revenu de base et un moyen de subsistance durable pour les petits agriculteurs, parmi lesquels les femmes sont les plus désavantagées.

Le principal enjeu est que bien que la Convention de 1992 des Nations Unies sur la biodiversité ait élaboré des dispositions visant à protéger les droits de propriété des connaissances indigènes, l'accord sur les ADPIC l'emporte sur cette convention et donne

maintenant aux sociétés le droit de breveter des semences et d'autres matériaux génétiques. Cela a d'ailleurs eu l'incidence de permettre à des sociétés transnationales et à d'autres entreprises du secteur privé de posséder et de breveter des connaissances indigènes et de s'en servir à des fins commerciales (WEDO 1999 : 3).

Les personnes qui détiennent des connaissances indigènes sont principalement des femmes. Il existe déjà des cas où des collectivités et des femmes indigènes se sont fait prendre leurs connaissances sans une compensation adéquate ou sans aucune compensation. D'ailleurs elles se trouvent également dans une situation où si elles veulent continuer à utiliser les connaissances qu'elles ont détenues depuis des générations, elles doivent maintenant payer puisque le brevet de leurs connaissances appartient à une entreprise du secteur privé. Le principal intérêt des compagnies en ce qui concerne les connaissances indigènes se trouve dans le domaine des médicaments ou des drogues à base de plantes et dans des variétés améliorées de plantes alimentaires agricoles.

C'est de toute évidence une confrontation entre une culture commerciale mondiale et des siècles de tradition et une perspective culturelle selon laquelle les connaissances de la collectivité doivent être partagées et utilisées pour le bénéfice de tous les membres de la collectivité. En commercialisant ces produits, les entreprises du secteur privé les rendent disponibles à une collectivité plus grande. Cependant, leur motivation à cette fin n'est pas pour le bénéfice de ces collectivités, mais pour réaliser un bénéfice fondé sur la mise au point et la vente de nouveaux produits. Dans ce processus, certaines entreprises n'ont pas respecté les droits indigènes traditionnels, et n'ont pas non plus consulté suffisamment les collectivités en cause pour savoir si les membres de la collectivité approuvent ou non la commercialisation de leurs connaissances. Dans certains cas, elles n'ont pas non plus indemnisé les personnes qui détenaient ces connaissances pour les brevets ainsi pris et les bénéfices ultérieurs. Donc, les collectivités indigènes perdent l'accès à leurs propres connaissances, sans oublier qu'elles n'en ont plus la maîtrise, et les compagnies essentiellement veulent leurs idées et leur expérience. Kohr (2001) a d'ailleurs qualifié cette pratique de « biopiratage ».

Les femmes indigènes, plus particulièrement, ont tendance à être beaucoup marginalisées et à ne pas avoir le pouvoir et les ressources financières pour lutter afin de conserver leurs droits juridiques et leur maîtrise à l'égard de ces connaissances ou dans le contexte du processus de règlement des différends de l'OMC. En outre, étant donné que l'OMC est une organisation intergouvernementale fermée, les femmes indigènes seraient obligées d'exercer des pressions sur leurs gouvernements nationaux pour qu'ils interviennent en leur nom au sujet de ces questions liées à la propriété intellectuelle. Quelques femmes indigènes ont beaucoup accès à la sorte de mécanisme ou de pouvoir d'influence dont elles auraient besoin pour obtenir un tel soutien.

Williams (2002 : 9) a fait remarquer qu'une autre incidence éventuelle du droit de breveter des semences et des micro-organismes est que cela mènera à une augmentation du coût des semences et des engrais étant donné qu'un grand nombre des intrants nécessaires en agriculture doivent être achetés sur le marché et ne peuvent plus être produits au niveau de subsistance. Elle a fait des projections selon lesquelles les droits élargis des sélectionneurs favoriseront une plus grande restriction relativement à l'échange, l'utilisation et la vente de

semences par les agriculteurs, et que les coûts accrus atteindront des niveaux qui ne sont plus à la portée d'un grand nombre d'agriculteurs. Étant donné que les femmes ont beaucoup moins accès à l'argent et au crédit que les hommes, cela fait que les agricultrices sont beaucoup plus menacées de se retrouver dans un endettement chronique et de perdre leurs terres, ce qui du fait même menace leurs moyens de subsistance.

Kohr (2001 : 47) a soulevé d'autres préoccupations concernant l'incidence d'une augmentation du coût des produits en raison de l'Accord sur les ADPIC. Sa crainte est qu'en obtenant des brevets, les compagnies restreindront en réalité la concurrence, et cela leur permettra de hausser les prix bien au-delà des coûts réels de production et de mise au point pour faire augmenter les bénéfices. Il a prédit que cela entraînera une réduction de l'accès aux médicaments dans les pays en voie de développement. Les produits essentiels tels que les médicaments et les produits agricoles dans les pays du Sud ont, en général, été exemptés de l'application des lois nationales sur les brevets. Ces produits sont maintenant assujettis aux règlements touchant les ADPIC. Cela ouvre la voie à un contrôle monopolistique accru et à des prix plus élevés pour les produits alimentaires et les médicaments indigènes à base de plantes à mesure qu'ils sont commercialisés et que des compagnies obtiennent des droits limités de distribution.

C'est d'ailleurs déjà devenu un enjeu important entre le Brésil et les États-Unis. Au Brésil, plus de 200 000 personnes souffrent du VIH/sida, dont au moins 25 000 sont des femmes. Les États-Unis ont eu recours au libellé des ADPIC pour contester le droit du Brésil de produire une version générique d'un médicament breveté contre le sida à un prix inférieur, indiquant que les mesures prises par le Brésil contrevenaient aux droits de brevet de la compagnie pharmaceutique. Si l'OMC tranche en faveur des États-Unis, cela signifiera que le prix des médicaments contre le VIH/sida, entre autres, ne sera plus à la portée des pauvres (White 2002 : 9).

Les femmes constituent un nombre disproportionné des personnes qui vivent dans la pauvreté à l'échelle mondiale. Elles assument également la principale responsabilité à l'égard des soins de santé pour la famille. Lorsque des médicaments deviennent plus dispendieux, il est fréquent que ce soient les femmes dans la famille qui font les sacrifices supplémentaires pour s'assurer que leur famille reçoive les soins nécessaires. Cela sous-entend plus de stress et de pression pour les femmes et une augmentation des maladies reliées au stress étant donné qu'elles se démènent pour permettre d'aller plus loin avec les maigres ressources familiales et pour trouver des façons d'avoir un revenu additionnel nécessaire.

Les enjeux liés à la politique commerciale canadienne

Est-il nécessaire pour le gouvernement canadien d'effectuer des recherches sur l'incidence éventuelle de l'Accord sur les ADPIC sur les collectivités autochtones du Canada, et sur les femmes autochtones en particulier, ou d'élaborer un mécanisme permettant de protéger les connaissances indigènes contre une commercialisation sans la permission des collectivités auxquelles elles appartiennent?

Accord général sur le commerce des services

L'Accord général sur le commerce des services peut également avoir une incidence négative sur la santé des femmes. Jusqu'à tout récemment, l'AGCS s'appuyait sur le principe voulant que seuls les services que les pays incluaient volontairement seraient assujettis à la négociation. Cependant, le Conseil des Canadiens a remarqué que le gouvernement des États-Unis a pour objectif d'utiliser l'OMC pour obliger d'autres pays à ouvrir leurs installations de soins de santé à la propriété étrangère (Barlow et Clarke 2002 : 2) en élargissant la portée des services couverts par l'AGCS. Plusieurs pays européens sont également intéressés à avoir des soins de santé et d'autres services importants plus traditionnellement fournis par le secteur privé inclus au titre de services couverts par l'AGCS.

Bien que l'article 1 de l'AGCS dispense tout service fourni dans l'exercice du pouvoir gouvernemental, il y a une possibilité de contradiction à l'alinéa 1.3*c*). Cette disposition prévoit que l'exercice du pouvoir gouvernemental renvoie à tout service qui n'est pas fourni sur une base commerciale ou qui ne fait pas l'objet d'une concurrence avec un ou plusieurs fournisseurs de services. Williams (2002 : 8) a fait remarquer que cela signifie en réalité que presque tous les services à l'exception des militaires, de la banque centrale, de la sécurité sociale et de la fourniture de négociateurs commerciaux peuvent être assujettis à des mesures de libéralisation des échanges et, par conséquent, être assujettis à la réglementation de l'OMC.

L'Accord général sur le commerce des services précise également des règles sur la façon dont les pays doivent traiter les fournisseurs de services étrangers et chercher à éliminer « toutes les mesures qui influencent le commerce des services » (Williams 2002 : 8). Le libellé proposé s'appliquerait à

> toutes les mesures... dans tous les secteurs et tous les différents modes d'approvisionnement, y compris ceux découlant de la prestation de services commerciaux par le secteur public aux échelons national, fédéral, régional ou local, ainsi que ceux qui découlent d'organismes dans l'exercice de pouvoirs délégués par l'administration nationale, fédérale, régionale ou locale (White 2002 : 4).

Dans le cadre de la proposition de l'AGCS actuellement en cours de négociation, ces mesures comprennent les lois gouvernementales, les règles administratives, réglementaires et stratégiques, telles que les subventions, les subsides, les qualifications et les conditions requises pour la délivrance d'un permis, les limites à l'accès des marchés, les règles concernant la sécurité alimentaire, les textes sur les besoins économiques, les dispositions relatives au contenu local, les exigences en matière de nationalité, les critères de résidence, les exigences en matière de transfert technologique, les restrictions à l'égard de la propriété ou de la propriété de biens-fonds et de mesures fiscales, qui ont une incidence sur la prestation des services par des organisations ou des compagnies étrangères (Williams 2002 : 8).

Parmi les autres secteurs où l'AGCS pourrait éventuellement avoir une influence, mentionnons les services publics tels que l'éducation et les ressources naturelles, notamment l'eau et l'énergie. Williams (2002 : 8) a fait remarquer que bien que l'AGCS ne soit « pas explicitement un accord de privatisation, il est indéniable que pour qu'un service soit libéralisé, il doit

d'abord être privatisé ». Dans les pays où les services d'eau et d'énergie étaient auparavant assurés par l'État, la privatisation a entraîné une forte augmentation des prix. Ce fut certainement l'expérience récente de l'industrie de l'électricité en Californie. Un autre exemple est une privatisation récente sous la direction du FMI des services d'eau en Bolivie, ce qui a entraîné une augmentation de 400 pour 100 des services d'eau de base. Cette augmentation a été tellement grande que dans la région de Cochabamba, les femmes ont dû choisir de rationaliser l'eau pour leur famille, de remplacer l'eau propre par de l'eau insalubre ou de réduire les dépenses consacrées à l'alimentation et aux vêtements pour leur famille (White 2002 : 7).

Questions liées à la politique commerciale canadienne
Il faut procéder à un examen des genres de services qui pourraient être touchés par une définition élargie de l'AGCS au Canada et un examen systématique des répercussions sexospécifiques de cette modification proposée. Il faudrait que les résultats se reflètent dans les positions de négociation à venir présentées par le Canada à l'OMC.

Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires
Plusieurs groupes puissants exercent des pressions en vue de la diminution des restrictions sur les organismes génétiquement modifiés (OGM) (c.-à-d., les produits et les plantes alimentaires qui ont été génétiquement manipulés pour croître d'une façon donnée et qui ne faisaient pas auparavant partie de l'approvisionnement alimentaire humain) (WEDO 1999 : 10). Des chercheurs et des organisations de la société civile s'inquiètent de l'absence de recherches définitives sur les répercussions à long terme des OGM sur la santé des humains.

Ce débat relève des SPS. Ces dernières exigent que les pays respectent les normes internationales de salubrité des aliments, mais ce système est souvent inadéquat. C'est parce que le Codex Alimentarius, un organisme autonome de spécialistes nommés par le gouvernement ne faisant pas partie du système de l'ONU, doit approuver les normes internationales de salubrité des aliments de l'OMC. Même si cela devrait apporter un élément de protection pour les consommateurs et consommatrices, WEDO (1999 : 10) a fait remarquer que le système du Codex fonctionne apparemment en vertu du principe selon lequel si les lois et les normes en matière de santé et de sécurité d'un pays ne sont pas conformes au cadre technique du Codex, on suppose quelles sont des obstacles non tarifaires au commerce et, par conséquent, constituent une discrimination commerciale. Autrement dit, le Codex Alimentarius tend à viser l'élaboration du plus petit dénominateur commun pour ce qui est des normes qu'il établit et il s'en est suivi que les normes du Codex en réalité sont inférieures à celles de certains pays membres de l'OMC.

L'utilisation du plus petit dénominateur commun comme principe de négociation a également mené à une pratique en vertu de laquelle il incombe au pays d'établir que les produits qu'il remet en question ne sont pas sécuritaires et doivent faire l'objet d'une réglementation. Une interprétation sexospécifique au sujet des OGM est que le processus d'évaluation des risques du Codex ne tient pas compte de l'incidence différentielle de divers additifs alimentaires sur les femmes, en particulier celles dont l'état de santé laisse à désirer ou qui sont enceintes ou qui allaitent (WEDO 1999 : 10).

Il y a aussi une préoccupation au sujet de l'absence actuelle de contrôle et de reddition de comptes dans la recherche biotechnologique et du fait que les OGM ne sont pas assujettis à une épreuve d'innocuité rigoureuse préalable à la mise en marché. Des environnementalistes craignent que le brevetage éventuel de microorganismes et d'OGM pourrait mener à une accélération de la perte de la biodiversité et saper les écosystèmes naturels (Kohr 2001 : 47). En général, il existe une énorme controverse au sujet des OGM et rien n'est encore déterminé quant à savoir s'ils sont ou non un bienfait inappréciable pour l'humanité ou un danger pour la santé. Des études indiquent également que certains OGM présentent des niveaux beaucoup plus élevés de toxicité que des plantes qui n'ont pas été modifiées biologiquement. On s'inquiète tout particulièrement que les effets à long terme sur la santé puissent inclure des résidus de pesticides dans le corps et une immunité accrue aux antibiotiques (WEDO 1999 : 10).

S'il s'avère que les OGM et les additifs hormonaux sont nocifs pour la santé humaine, c'est aux femmes qu'il reviendra dans une mesure disproportionnée de prendre soin des personnes rendues malades à cause de ces aliments. Les femmes sont également les principales décideures pour ce qui est des dépenses en matière d'achat d'aliments pour leur ménage. Par conséquent, les femmes ont un pouvoir considérable quant à leur capacité de refuser d'acheter des types précis d'aliments. À un autre niveau, il faut leur parler des risques possibles pour la santé des aliments qui viennent d'être mis au point de façon à ce qu'elles puissent prendre des décisions éclairées.

Questions liées à la politique commerciale du Canada

Quelle sorte d'incidence est-ce que les questions liées aux normes sont susceptibles d'avoir sur la consommatrice ou le consommateur au Canada? Comment faut-il en tenir compte dans l'élaboration des positions de négociation à venir? Le Canada devrait-il préconiser des normes internationales plus rigoureuses?

Accord sur l'agriculture

White (2002 : 3) a fait remarquer que la clé en ce qui concerne les répercussions sexospécifiques de l'AOA est d'en comprendre l'objet : promouvoir un système d'échanges agricoles juste et axé sur le marché par opposition à s'employer à parvenir à une sécurité alimentaire mondiale. La sécurité alimentaire est une question importante pour les femmes des pays en voie de développement.

Williams (2002 : 7) a fait remarquer que le principal problème découle du fait que la domination traditionnelle des femmes dans la production alimentaire des pays en voie de développement a rapidement perdu du terrain au profit de l'empiètement de l'importation d'aliments à bas prix du Nord. Elle a fait remarquer que la pression à la baisse que cela exerce sur les prix à la ferme conjuguée à l'élimination ou à la diminution des subventions qui accompagnent en général la libéralisation des échanges a créé une situation extrêmement difficile pour les exploitantes agricoles ainsi que pour les femmes dans leurs rôles de personnes voyant au bien-être de la famille. Ainsi, le revenu de l'exploitante agricole a fléchi en même temps que le prix de ses produits. Lorsqu'elles essaient de devenir concurrentielles en se tournant vers la production de cultures d'exportation, elles constatent qu'elles n'ont pas suffisamment de revenu en argent ou d'accès au crédit pour pouvoir acheter les semences et

les engrais améliorés qu'exige la production à l'exportation. La diminution de leur revenu signifie aussi qu'elles doivent augmenter le temps qu'elles consacrent à la préparation des aliments à la maison étant donné qu'elles ne peuvent plus se permettre d'acheter des aliments préparés. Cette combinaison de facteurs est synonyme d'une catastrophe nutritionnelle pour un grand nombre de familles agricoles et elle comporte de graves répercussions à long terme sur le développement physique et la santé pour tous les membres de la famille.

L'AOA exerce aussi des pressions sur les pays membres pour qu'ils réduisent ou éliminent les subventions intérieures à la production agricole qui ont une incidence sur l'agriculteur ou l'agricultrice. Williams (2002 : 7) a fait remarquer qu'il n'y a aucune diminution correspondante dans cette forme de soutien gouvernemental pour les entreprises agricoles du Nord et a soutenu qu'étant donné les inégalités structurelles sexospécifiques qui existent entre les hommes et les femmes du Sud et du Nord, il est fort probable que les productrices d'aliments sont celles qui ressentiront le plus l'incidence éventuellement négative de l'AOA.

La diminution des subventions fait aussi la promotion de la privatisation de l'agriculture comme cela s'est produit dans l'industrie des jus de fruits en Guyane. Un processus semblable a été documenté en Colombie et a mené à une augmentation importante du nombre de femmes dans la floriculture où elles sont exposées à des niveaux élevés de pesticides et à d'autres conditions de travail non sécuritaires.

Dans le cadre de la quatrième réunion ministérielle de l'OMC à Doha, en novembre 2001, le International Gender and Trade Network a fait savoir que l'agriculture devrait être retirée des disciplines de l'OMC pour les motifs suivants :

- Les aliments devraient être disponibles et garantis pour toutes les générations, et chaque nation a le droit de conserver et de développer sa propre capacité de produire les aliments de base de sa population tout en respectant la diversité culturelle.

- Le processus de libéralisation des échanges, de privatisation et de commercialisation a diminué les infrastructures intérieures qui soutiennent l'agriculture traditionnelle.

- La diminution du secteur agricole local et national sape le tissu social, les valeurs culturelles et la stabilité de la famille élargie (IGTN 2001).

De nombreux secteurs de la société civile et du milieu universitaire ont de grandes préoccupations au sujet de l'incidence éventuelle de cet accord sur les femmes dans les pays en voie de développement.

Questions liées à la politique commerciale du Canada

Il faut effectuer une analyse de l'incidence de ces changements proposés sur les exploitantes agricoles des pays industrialisés et sur les femmes en tant que consommatrices au Canada.

Mesures en matière d'investissement reliées au commerce

White (2002 : 11) a fait remarquer que les mesures en matière de libéralisation des échanges reliées à l'investissement ont tendance à être associées au relâchement des normes en

matière de travail dans de nombreux pays. Elle a prédit que les sociétés vont passer aux pays à faibles revenus pour exercer encore plus de pression afin d'abaisser les normes en matière de travail dans d'autres pays où elles sont déjà implantées plutôt que de développer les capacités humaines où elles se trouvent déjà.

Williams (2002 : 10) a fait remarquer que le principal problème en ce qui concerne les MIC est que, comme on l'a proposé, ils limitent grandement la capacité des gouvernements de promouvoir un développement local, régional et national grâce à des outils traditionnels, notamment les exigences relatives au contenu national ou local sur la main-d'oeuvre et les intrants dans le processus de production. Cela réduit aussi la capacité des gouvernements de protéger les investisseurs locaux, les entreprises ou les exploitations agricoles que l'importance et la portée de l'investissement étranger pourraient facilement saper. Comme les entreprises dirigées par des femmes sont concentrées dans la petite extrémité du marché et qu'on les retrouve principalement dans le commerce national, les MIC ont le potentiel de créer des conditions qui vulnérabiliseraient encore davantage ces entreprises dirigées par des femmes.

L'International Gender and Trade Network (IGTN) a soutenu que les MIC devraient aussi être éliminés de l'OMC. Son raisonnement est que les MIC donneront aux sociétés un pouvoir absolu d'investir là où elles veulent plutôt que dans des secteurs qu'il faut développer, et elles saperont le droit des gouvernements d'habiliter les investisseurs locaux, y compris les femmes investisseures, qui ne peuvent pas faire concurrence à égalité avec les investisseurs étrangers.

Questions liées à la politique commerciale du Canada

Quelle sorte d'incidence est-ce que les MIC sont susceptibles d'avoir sur le secteur manufacturier au Canada qui emploie une proportion importante de la population masculine et féminine?

Résumé des principales questions sexospécifiques

Certaines organisations civiles et certains représentants et représentantes du milieu universitaire s'inquiètent d'une absence globale de compréhension du lien entre l'égalité des sexes, le commerce et le développement durable. Leur évaluation est que les dirigeants de l'OMC et les gouvernements n'ont jamais réussi à comprendre que l'équité et l'égalité entre les deux sexes ont autant trait à l'efficience économique qu'à la justice sociale. Elson (1996 dans O'Regan-Tardu 1999 : 12) a résumé cet argument.

> Les inégalités entre les deux sexes entraînent des coûts pour ce qui est d'une production moindre, un développement moindre des capacités des ressources humaines et des niveaux moins élevés de loisirs et de bien-être. Si les femmes avaient plus de pouvoirs au niveau économique, de nombreux pays pourraient avoir un certain agencement d'une production plus élevée, d'un meilleur développement des ressources humaines, de plus de loisirs et d'un bien-être plus grand. L'inégalité entre les deux sexes est par conséquent inefficiente au plan économique.

Essentiellement, on compte trois grandes préoccupations sexospécifiques en ce qui concerne le système de l'OMC. Premièrement, tous les nouveaux accords de l'OMC présentent un énorme potentiel de répercussions négatives de façon démesurée sur les femmes. Deuxièmement, il existe une grave sous-évaluation et une absence de reconnaissance des femmes en tant qu'intervenantes économiques importantes tant dans l'économie mondiale rémunérée que non rémunérée, quelque chose dont les États membres de l'OMC et l'OMC elle-même doivent s'occuper à l'échelon national pour ce qui est des catégories d'analyse que l'OMC utilise pour ses examens par pays et secteur. Troisièmement, il existe une grave sous-représentation des femmes au sein de l'OMC, au sein des délégations gouvernementales à l'OMC et une absence totale de perspective de genre dans tous les processus et accords de l'OMC.

Plusieurs initiatives analysent la durabilité des accords commerciaux, notamment ceux dont l'OMC fait la promotion (p. ex., l'Université de Manchester pour l'Union européenne) et, plus précisément, les répercussions sociales (Banque mondiale). Il serait important de relier les conclusions de ces initiatives en ce qui concerne les questions de sexospécificité aux préoccupations de diverses organisations quant à l'incidence des accords commerciaux de l'OMC sur les femmes et de déterminer s'il y a un consensus quant aux résultats ou s'il faut effectuer d'autres recherches dans ce domaine.

Chaque accord de l'OMC soulève des questions différentes et des questions très précises quant à l'égalité des deux sexes. Ce bref examen porte uniquement sur les préoccupations les plus importantes et les plus urgentes soulevées à ce jour. Pour avoir une idée d'ensemble et une analyse plus approfondie, il serait nécessaire de procéder à une analyse comparative complète entre les deux sexes de chaque accord de l'OMC. Bien que cela puisse sembler énorme, les conséquences de ne pas s'engager à le faire d'une façon systématique pourraient avoir de graves répercussions négatives pour la santé économique et sociale de la planète, tant des hommes que des femmes.

Le modèle d'intervention concernant l'égalité des sexes et le commerce qui est présenté ici pourrait servir à élaborer un ensemble de positions de négociations commerciales du Canada au sein de l'OMC qui tiendraient compte de la spécificité des sexes et qui seraient équilibrées en matière de genre. À partir du bref résumé des principales questions d'égalité entre les deux sexes à l'OMC qui ont déjà été soulevées par des représentantes et des représentants canadiens et internationaux, il est évident qu'il est absolument nécessaire que le gouvernement du Canada examine de près la façon dont les positions de négociations du Canada pourraient influer sur les femmes au Canada et dans les pays en voie de développement, et s'assurer que le gouvernement obtienne un apport d'un vaste éventail de groupes d'intérêts et démographiques au Canada dans ce processus.

ANNEXE 1 : RÉSUMÉ DES RÉALISATIONS DU WLN PAR ANNÉE, DE 1996 À 2003

En 1996 :

- Les dirigeants de l'APEC ont accepté et appuyé le premier appel à l'action du WLN en ajoutant à leur déclaration des énoncés officiels faisant écho aux recommandations du WLN et, pour la première fois, l'APEC a reconnu la nécessité de parvenir à une pleine participation des femmes à l'APEC.

- La déclaration commune des ministres chargés des PME en 1996 a demandé « la participation pleine et active des femmes dans les dossiers des PME » tout en reconnaissant leur contribution active dans la région.

En 1997 :

- Le WLN a obtenu une invitation officielle à présenter une série de recommandations directement aux ministres de l'APEC chargés des PME à leur réunion de 1997.

- Cela a influencé la création d'un groupe spécial chargé des préoccupations des femmes, des sciences et de la technologie, sous l'égide du groupe spécial de l'APEC sur les sciences et technologies de l'industrie.

- Un site donnant de l'information sur les besoins et les préoccupations des femmes a été ajouté au premier site Web de l'APEC.

- On a pris la décision de tenir une réunion ministérielle consacrée aux femmes en 1998.

En 1998 :

- Le WLN a été invité à faire un exposé à la deuxième réunion ministérielle (réunion des ministres de l'APEC chargés des PME de 1998).

- Le WLN a affirmé une présence forte et une grande visibilité au forum des PME de l'APEC en 1998 et dans le processus d'élaboration de la politique.

La réunion ministérielle de 1998 a eu les résultats suivants :

- L'APEC a donné à la réunion des hauts fonctionnaires (SOM) du groupe de travail spécial sur l'intégration des femmes à l'APEC le mandat d'élaborer le Cadre d'intégration des femmes à l'APEC.

- Le groupe consultatif SOM sur l'intégration des femmes a été mis pied pour surveiller l'application de ce cadre.

- Les dirigeants de l'APEC ont pris un engagement quant à la politique à reconnaître les différences entre les sexes comme problématiques générales dans les programmes, les politiques et les projets de l'APEC

- Les dirigeants de l'APEC ont pris un engagement à faire une analyse sexospécifique des politiques, programmes et projets de l'APEC comme partie intégrante des décisions, processus et activités de l'APEC

En 1999

- Le WLN a été invité pour la première fois à présenter sa déclaration et ses recommandations à la réunion des ministres du Commerce de l'APEC

- Les ministres du Commerce et les dirigeants de l'APEC ont reconnu officiellement la contribution unique et importante des femmes autochtones à l'APEC

- Les dirigeants de l'APEC ont mis sur pied le groupe consultatif de deux ans sur l'intégration des femmes dans le but de mettre en oeuvre le cadre visant à intégrer les femmes à l'APEC

En 2000

- Brunei a accepté d'accueillir la réunion du WLN. Il s'agissait de la première réunion internationale de femmes à se tenir dans ce pays. Plus de 350 femmes du Brunei y ont assisté, ainsi que plus de 200 membres du WLN provenant d'autres pays

- Le WLN a été invité à présenter des recommandations directement aux ministres de l'APEC chargés des PME, à leur réunion de 2000 qui a suivi

- Les présidentes du WLN ont uni leurs forces à celles de l'atelier de l'APEC sur le commerce électronique et du forum sur les PME pour formuler d'autres recommandations communes aux ministres chargés des PME sur les problèmes communs à ces groupes

- La déclaration et les recommandations du WLN en 2000 ont été intégralement reprises en annexe à la déclaration des ministres de l'APEC chargés des PME en 2000

- Le secteur privé a assuré l'intégralité du financement de la réunion du WLN en 2000 et de ses démarches au nom des PME appartenant à des femmes

En 2001

- La Chine a été l'hôte de la réunion du WLN en 2001 malgré la forte opposition initiale du gouvernement chinois et le fait que le financement de l'ACDI pour appuyer le processus du WLN prenait fait en mars 2001

En 2002 :

- Le Mexique a accepté d'être l'hôte de la réunion du WLN en 2002 et de tenir la deuxième réunion ministérielle de l'APEC sur les femmes. Il s'agissait d'une étape importante étant donné que les dirigeants de l'APEC avaient à l'origine déclaré que la première réunion ministérielle sur les femmes qui s'était tenue en 1998 ne se répéterait pas.

- Le WLN a accepté de revoir sa structure de gestion et de trouver un système plus viable qu'un comité de coordination par roulement.

- On a mis sur pied un système permanent de centres de coordination des rapports entre les genres après que l'APEC a démantelé le groupe consultatif spécial pour l'intégration des sexes dans le cadre de la SOM.

En 2003

- Le WLN a continué à fonctionner à plus petite échelle malgré le manque de financement externe.

- La Thaïlande a accepté d'être l'hôte de la réunion du WLN en 2003 et a participé activement à son organisation.

ANNEXE 2 : DÉFINITION DES TERMES DE L'ANALYSE COMPARATIVE ENTRE LES SEXES D'APRÈS LE CADRE ANALYTIQUE DE HARVARD

La répartition de la main-d'oeuvre selon le sexe	• Rôles et responsabilités attribués aux hommes et aux femmes par la société qui varient d'une culture et d'une collectivité à l'autre • Dynamique et changement au fil du temps • Souvent fondée sur la perception voulant que certaines caractéristiques attribuées aux femmes ou aux hommes sont inhérentes, immuables, alors qu'en réalité, elles sont façonnées par des déterminants idéologiques, historiques, religieux, ethniques, économiques et culturels
Types de travail • Production • Reproduction • Collectivité	**Travail de production** : fait intervenir la production de biens et de services à des fins de consommation et d'échange **Travail de reproduction** : fait intervenir les soins et l'entretien concernant le ménage et ses membres (avoir des enfants et en prendre soin, préparer les aliments, magasinage, entretien ménager et soins de santé à la famille) **Travail communautaire** : fait intervenir l'organisation collective d'événements et de services sociaux, de cérémonies, de célébrations, d'activités d'amélioration communautaire, d'activités politiques locales, etc
Accès aux ressources et avantages et maîtrise des ressources et des avantages	Traditionnellement, les hommes et les femmes ont des niveaux différents d'accès aux ressources et de maîtrise sur les moyens et les droits d'obtenir des services, des produits ou des denrées dans les domaines privé (ménage) ou public Le fossé entre les genres pour ce qui est de l'accès aux ressources et de la maîtrise de ces dernières est un obstacle majeur qui empêche les femmes de parvenir à l'égalité entre les sexes
Facteurs déterminants • Économique • Politique et juridique • Environnemental • Culturel	Ils représentent des occasions et des contraintes en ce qui concerne une participation égale des hommes et des femmes à des programmes et des projets de développement. Ils influencent et déterminent la répartition de la main-d'oeuvre selon le sexe et l'accès aux ressources ainsi que la maîtrise de leur utilisation

Source : CCIC et MATCH (1992)

ANNEXE 3 : ORGANIGRAMME DE L'OMC

Source : (OMC, 2004)

Le Conseil général se réunit également en tant qu'Organe d'examen des politiques commerciales et Organe de règlement des différends

BIBLIOGRAPHIE

NOTA : Dans le cas des publications électroniques pour lesquelles aucune date de publication n'a été cernée dans le document source, nous avons donné l'année de la publication comme étant 2002 et nous avons marqué la date d'un astérisque.

Antrobus, Peggy. 2002*. "Women's Perspectives." Third World Network. <www.twnside.org.sg/title/era-cn.htm>. Visité le 7 juin 2002.

Barker, Kathryn. 1998. *Gender and Life Long Learning: Enhancing the Contributions of Women to Small and Medium Enterprises in Canada for the 21st Century.* L'Institut Nord-Sud, Ottawa.

Barlow, Maude. 1992. *The FTA: A Corporate Bill of Rights. Trading Freedom: How Free Trade Affects Our Lives, Work and Environment.* Toronto : Between the Lines Press.

Barlow, Maude and Tony Clarke. 2002*. *A WTO Primer: An Activists' Guide to the World Trade Organization.* Le Conseil des Canadiens. <www.canadians.org>. Visité le 7 juin 2002.

Blacklock, Cathy. 2000. *Les Canadiennes et le commerce : survol des principaux enjeux.* Ottawa : Institut Nord-Sud.

Bridge. 1998a. "Checklist of Questions on Gender and Trade." Adapté de Myriam Vander Stichele. 1998. Appendix 1. *Development and Gender in Brief 8: Trade Policy.* Institute of Development Studies, Sussex, U.K. <http://www.ids.ac.uk/ bridge//dgb8.html>. Visité le 7 juin 2002.

——— 1998b. "Engendering WTO Trade Policy Reviews." Basé sur Myriam Vander Stichele. "Gender, Trade and the WTO: A Ghana Case Study." Novembre 1998. *Development and Gender in Brief 8: Trade Policy.* Institute of Development Studies, Sussex, U.K. <http://www.ids.ac.uk/bridge//dbg8.html>. Visité le 7 juin 2002.

Cagatay, Nilufer. 2001. *Trade, Gender and Poverty.* New York : Programme des Nations Unies pour le développement.

Campbell, Bruce. 1992. *Beggar Thy Neighbour. Trading Freedom: How Free Trade Affects Our Lives, Work and Environment.* Toronto : Between the Lines Press.

Canada. Communication Canada. 2002. "Fact Sheets – Women in Canada." <www.infocan.gc.ca/facts/women_e.html>. Visité le 2 septembre 2002.

Canada. MAECI (ministère des Affaires étrangères et du Commerce international). 2001a. « Le Canada et l'OMC : Objectifs du Canada pour la quatrième Conférence ministérielle de l'OMC. » <www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/WTO-obj-fr.asp>. Visité le 7 juin 2002.

——— 2001b. « Transparence - Document d'information. » Consultations relatives à l'OMC 2001. Réunion ministérielle de Doha (Qatar). <www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/Transp_Info-fr.asp>. Visité le 7 juin 2002.

——— 2002a « Le Canada et l'OMC : Règlement des différends à l'organisation mondiale du commerce (OMC). » <www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/WTO-DS-fr.asp>. Visité le 7 juin 2002.

——— 2002b « Politique commerciale et économique : Faire valoir les intérêts des Canadiens. » <www.dfait-maeci.gc.ca/trade/trade_policy-fr.asp>. Visité le 7 juin 2002.

——— 2002c. "Public Consultations." <www.dfait-maecdi.gc.ca/tna-nac/consult-monday-en.asp>. Visité le 15 juin 2002.

Canada, Condition féminine Canada 1997. *Les modifications apportées en 1997 au Régime de pensions du Canada : leurs répercussions sur les femmes et les hommes.* <www.swc-cfc.gc.ca>. Visité le 6 septembre 2002.

——— 2002. *Table ronde sur les femmes et le commerce.* Ottawa.

Canada, Statistique Canada. 2000. *Femmes au Canada 2000 : rapport statistique fondé sur le sexe.* Ottawa.

——— 2002. *Le Quotidien.* 6 septembre. <www.statcan.ca/daily/Francais/020906/dozo906.a.htm>.

Canada-US Businesswomen's Trade Mission. 1997. Panel Presentation on Women's Markets – Director of Employment Equity. Daimler Chrysler, 12-14 novembre 1997, Canadian Embassy, Washington D.C.

CCA (Comité canadien d'action sur le statut de la femme). 1997. *Les femmes et l'APEC: une alternative s'impose.* Toronto: CCA.

CCA (Comité canadien d'action sur le statut de la femme) et Mariama Williams. 1997. *A Women's Primer on the World Trade Organization (The WTO) and the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).* Toronto: CCA.

CCCI (Conseil canadien pour la coopération internationale) et Centre International MATCH. 1992. *Two Halves Make a Whole.* Ottawa.

Chossudovsky, Michel. 2002*. "The World Bank Derogates Women's Rights." Third World Network. <www.twnside.org.sg/title/derog-cn.htm>. Visité le 7 juin 2002.

Church, Elizabeth. 1998. "The Dirty Secret of Female Owners." *The Globe and Mail.* Toronto.

CISL (Conférence Internationale des Syndicats Libres). 1998. « L'OMC au siècle prochain perspective syndicale sur la mise en place du régime commercial multilatéral » Contribution de la CISL à la deuxième Réunion ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce. <www.icftu.org/displaydocument.asp?Index=990916210& Language=FR>. Visité le 7 juin 2002.

Congrès du travail du Canada. 1996. « De Mc Emploi à «mon propre emploi» : la croissance du travail autonome. » <www.clc-ctc.ca/policy/jobs/summmer96.html>. Visité le 6 septembre 2002.

Conseil des Canadiens. 2002*. "WTO Backgrounder: Organisation mondiale du Commerce. Le Conseil des Canadiens. <www.canadians.org>. Visité le 7 juin 2002.

Dawn. 2002. "World Social Forum." <www.dawn.org.fj/global/globalisation/socialforum.html>. Visité le 7 juin 2002.

Dobbin, Murray, 2001. "The Anti-Globalization Movement After September 11." 26 octobre 2001. Le Conseil des Canadiens. <www.canadians.org>. Visité le 7 juin 2002.

EKOS Research Associates. 1998. L'autoroute de l'information et son utilisation par les ménages canadiens.

Elson, D., B. Evers and J. Gideon. 1997. *Gender Aware Country Economic Reports: Working Paper Number 1, Concepts and Sources.* DAC/WID Task Force on Gender Guidelines for Programme Aid and Other Forms of Economic Policy Related Assistance.

Engender. 1998. *Trade Liberalization and Women - A Situational Analysis.* UNIFEM. <www.undp.org/unifem/trade/samain3.htm>. Visité le 7 juin 2002.

Evers, Barbara. 2002. *Gender, International Trade and the Trade Policy Review Mechanism: Conceptual Reference Points for UNCTAD.* Women Working Worldwide (WWW), International Gender and Trade Network (IGTN), Europe and Development Studies Programme, University of Manchester. U.K.

Fontana, Marzia, S. Joekes and R. Masika. 1998. "Global Trade Expansion and Liberalization: Gender Issues and Impacts." Report No 42, Bridge. Sussex, U.K. <www.ids.ac.uk/bridge>. Visité le 7 juin 2002.

Francois, Joseph. 2001. "Maximising the Benefits for the Trade Policy Review Mechanism for Developing Countries." *Developing Countries and the WTO: a Pro-Active Agenda.* Oxford, U.K., Maiden MA: Blackwell Publishers.

Gibb, Heather. 1997. *Entrepreneurship, Ethics and Equity: Issues for APEC.* Conference Proceedings Summary. Ottawa-Hull. Réseau des femmes dirigeantes.

Globe and Mail, The. 2003. "Jobs Cut into Student Sleep Time." Le 16 mars.

Gould, Ellen. 2002*. "The European Commission's GATS Position a Bad Bargain for Canada." Le Conseil des Canadiens. <www.canadians.org>. Visité le 7 juin 2002.

GPI Atlantic. 2002. "Why a New Index?" Genuine Progress Index for Atlantic Canada. <www.gpiatlantic.org>. Visité le 7 juin 2002.

Guijt, Irene. 2001. "Gender and Participation: Bridging the Gap." *Development and Gender in Brief 9: Gender and Participation*. Institute of Development Studies, Sussex, U.K. <http://www.ids.ac.uk/bridge//dgb9.html>. Visité le 7 juin 2002.

Hale, Angela (ed). 1998. *Trade Myths and Gender Reality: Trade Liberalization and Women's Lives*. Uppsala: Global Publications Foundation.

Hart, Michael. 1992. *Trade...Why Bother?* Canada : Centre de droit et de politique commerciale.

Hassanali, Soraya. 2000. *Commerce international, intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes dans le processus : initiatives et leçons*. Ottawa : Condition féminine Canada.

Henderson, Hazel. 1999. *Beyond Globalization: Shaping a Sustainable Global Economy*. Connecticut: Kumarian Press.

Hill, A. and E. King. 1995. "Women's Education and Economic Well-Being." *Feminist Economics*, 1 (2).

Hoekman, Bernard and Petros C. Mavroidis. 2001. "WTO Dispute Settlement, Transparency and Surveillance." *Developing Countries and the WTO: a Pro-Active Agenda*. Oxford, U.K., Maiden MA: Blackwell Publishers.

Human Rights for Workers. 1999. "Better Pay Attention to the Fate of Globalized Women Workers: A Lesson from the WTO Flop at Seattle." Human Rights for Workers Bulletin, December 20, 1999. <www.sensor.com/12-20.htm>. Visité le 7 juin 2002.

IGTN (International Gender and Trade Network). 2001. *International Gender and Trade Network at Doha, WTO Fourth Ministerial Meeting, November 9-13, 2001*. Doha, Qatar.

Institut de la PME de la Banque de Montréal. 1996. *Mythes et réalités : le pouvoir économique des entreprises dirigées par des femmes au Canada*. Toronto.

Joekes, Susan et Ann Weston. 1994. *Women and the New Trade Agenda*. New York: UNIFEM.

Kohr, Martin. 2001. *Rethinking Globalization: Critical Issues and Policy Choices*. Canada: Fernwood Publishing Ltd.

L'Alliance canadienne féministe pour l'action internationale. 2002a*. "Trade Is Not Gender Neutral." <www.fafia.org/research/trade1_e.htm>. Visité le 7 juin 2002.

——— 2002b*. "Women and Globalization - Focus on the World Trade Organization (WTO)." <www.fafia.org/resources/doc6_3.htm>. Visité le 7 juin 2002.

Lever, Andrina. 1996. *The Emerging Role of Women in APEC Economies*. Manila: Senior Women Leaders Network Meeting.

Licuanun, Victoria S. 1992. *Women Entrepreneurs in Southeast Asia*. Manila: Asian Institute of Management.

Lindsay, Colin. 2000. « Les femmes au Canada. » *Le Quotidien*. Statistique Canada, Division des statistiques sociales, du logement et des familles. 14 septembre. <www.statcan.ca/Daily/ Francais/000914/d000914c.htm>. Visité le 7 juin 2002.

Macdonald, L. 2003. "Gender and Canadian Trade Policy: Women's Strategies for Access and Transformation." In *Feminist Perspectives on Canadian Foreign Policy*. Révisé par C.T. Sjolander, H.A. Smith and D. Stienstra. Don Mills: Oxford University Press, pp. 40-54.

Mather, Celia and Rohini Hensman. 2000. "A Preliminary Note Highlighting the Conceptual and Policy Links Between Gender and Trade: Gender-Trade Myths." *Handbook on Workers' Rights in the Global Economy*. Women Working Worldwide, Manchester, U.K. <www.poptel.org.uk/women-ww/handbook1.htm>. Visité le 7 juin 2002.

Mazurkiwiecz, Joseph. 1993. Canada Employment Insurance, Employment Counsellor, Interview.

Menzies, Heather C. 1998. *L'atelier sur les femmes dans l'économie et la société axées sur le savoir*. Ottawa: Condition féminine Canada.

Muir, Elizabeth. (2002). "Access to Markets and Growing a Business – Thinking Outside the Box." *Commonwealth Businesswomen: Trade and Gender-Trade Myths. Handbook on Workers' Rights in the Global Economy*. Manchester, U.K.: Women Working Worldwide. <www.poptel.org.uk/women-ww/handbook1.htm>. Visité le 7 juin 2002.

Mutume, Gumisal. 2001. "Gender Discrimination Not Good for Growth." Third World Network. <www.twnside.org.sg/title/gender.htm>. Visité le 7 juin 2002.

NFWBO (National Foundation of Women Business Owners). 1994. "Press Release." May 17. Silver Spring M.D.

———. 1997. "News Advisory: Women Entrepreneurs Are a Growing International Trend." February 28. Silver Spring, M.D.

———. 1998. "News Advisory: "Women Entrepreneurs Voice Growing Optimism." 3 mars. Silver Spring, M.D.

NSACSW (Conseil consultatif sur la condition féminine de la Nouvelle-Écosse). 2000a. "Unpaid Work: Some Selected Statistics." <www.gov.ns.ca/staw/unpaidw.htm>. Visité le 7 juin 2002.

———. 2000b. "Women in Business." <www.gov.ns.ca/staw/Whfact98.htm>. Visité le 7 juin 2002.

OIT (Organisation internationale du Travail) 1997. « Que sont les ZFE? » <www.ilo.org/publc/french/dialogue/govlab/legrel/tc/epz/reports/epzpor_46/1_htm>.

OMC (Organisation mondiale du commerce) 2002. « Liste des membres et observateurs. »" <http://www.wto.org/ french/thewto_f/whatis_f/tif_f/org6_f.htm> Visité le 3 septembre 2002.

———. 2004. « Structure de l'OMC ». <www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/org2_f.htm>. Visité le 20 octobre 2004.

Organized Working Women. 1989. *Women in a Changing Economy*. Toronto: Organized Working Women.

O'Regan-Tardu, Louise. 1999. *Gender Mainstreaming in Trade and Industry: A Reference Manual for Governments and Other Stakeholders*. London: Commonwealth Secretariat.

Pearson, Ruth. 2000. "Moving the Goalposts." *Gender and Globalization in the Twenty-First Century*. Oxford: Oxfam.

Peebles, Dana. 1997. "Background Discussion Paper for 1997 Women Leaders Network Meeting." *Conference Proceedings Summary*. Ottawa-Hull: Women Leaders Network.

———. 2000. *Pratiques exemplaires pour les femmes chefs d'entreprise au Canada*. La fondation des Canadian Women Entrepreneurs en partenariat avec la Banque Royale du Canada, OCDE. Paris.

———. 2001a. *Background for On-Line Dialogue: Why Gender-Based Analysis?* Toronto: Congrès canadien pour la promotion des études chez la femme.

———. 2001b. "Women Leaders Network Briefing Series: Talking Points to Raise with Senior Officials in your Economy." Toronto: WLN.

——— 2003. *Evaluation of the Women Leaders Network 1996-2003.* Santiago: SERNAM, Government of Chile.

PNUD (Programme des Nations Unies pour le développement) 1995. *Rapport mondial sur le développement humain : 1995.* New York: Oxford University Press.

Po-Chih Lee, Darlene Murphy and Steven Tzeferakos. 2001. *Performance du secteur manufacturier du Canada.* Ottawa : Industrie Canada.

Projet d'appui aux femmes – Phase I. 1995. *Gender Resources for Development Projects and Organizations in Indonesia.* Jakarta: Graybridge International.

Public Citizen. 2002*. "Unbalanced WTO Dispute System - Women Need Not Apply: Gender Analysis of WTO Dispute Panelists." <www.citizen.org/trade/wto/Dispute/articles.cfm?ID=5571>. Visité le 7 juin 2002.

Rayman, Ruth. 1999. *Par delà les frontières : les femmes d'affaires canadiennes et le commerce international.* Ottawa : La coalition pour la recherche commerciale, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Sandrasagra, Mithre, J. 2000. "Globalization Heightening Gender Inequalities." Third World Network. <http://www.twnside.org.sg/title/height.htm>. Visité le 7 juin 2002.

Schetagne, Sylvain. 2000. « Les congés de maternité, les congé parentaux et le travail autonome : c'est le temps d'agir! » Ottawa : Conseil canadien de développement social. <www.ccsd.ca/ perception/234/mt.htm>. Visité le 6 septembre 2002.

Shiva, Vandana. 2002*. "The Effects of the WTO on Women's Rights." Third World Network. <www.twnside.org.sg/title/women-ch.htm>. Visité le 7 juin 2002.

Shrybman, Steven. 1992. *Selling the Environment Short. Trading Freedom: How Free Trade Affects Our Lives, Work and Environment.* Toronto: Between the Lines Press.

Singh, Supriya and Annette Ryan. 1999. "Executive Summary: Gender Design and Electronic Commerce." Research Report No 25, Australia.

Staudt, Kathleen. 1998. *Policy, Politics and Gender.* Connecticut: Kumarian Press.

Stienstra, Deborah. 1999. "Mapping Our Place: Gender, the Global Economy and Canadian Governments." FAFIA. <www.fafia.org/resources/doc5_e.htm>. Visité le 7 juin 2002.

Theobald, Steven. 2002. "Economy Becoming a Job-Making Machine." *Toronto Star.* Business Section E, le samedi 8 juin.

Tibaijuka, A. 1994. "The Cost of Differential Gender Roles in African Agriculture: A Case Study of Smallholder Banana-Coffee Farms in the Kagera Region, Tanzania." *Journal of Agricultural Economics*. 45(1).

Tzannatos, Z. 1991. "Potential Gains from the Elimination of Gender Differentials in the Labour Market." In *Women's Employment and Pay in Latin America*. Révisé par G. Pscharopoulos et Z. Tzannatos. Latin American and Caribbean Technical Department (Rapport N° 10), World Bank, Washington DC.

Walby, Sylvia. 2000. "Gender, Globalization and Democracy." *Gender and Globalization in the Twenty-First Century*. Oxford: Oxfam.

Waring, Marilyn. 1999. "Keynote Address: 1999 Women Leaders Network Meeting." Women Leaders Network, Wellington, New Zealand.

WEDO (Organisation des femmes pour l'environnement et le développement) 1999. "WEDO Primer: Women and Trade <http://www.wedo.org/global/wedo_primer.htm>. Visité le 7 juin 2002.

Weidemann, Wesley. 1994. *Gender and Policy Implementation: A Tool for Assessment of Policy-Derived Impacts on Men and Women*. Washington D.C.: GENESYS Project/USAID.

White, Marceline. 2001. *Making Trade Work for Women: Opportunities and Obstacles*. <www.womensedge.org/trade/tradeprimer.htm>.

——— 2002. "Analysis of USTR Proposals for the FTAA from a Gender Perspective." Women's Edge. <www.womensedge.org/trade/usproposalftaa2002.htm>. Visité le 26 août 2002.

Williams, Mariama. 1998. "How Fair is Free Trade?" Development and Gender in Brief 8: Trade Policy. Sussex, U.K.: Institute of Development Studies. <http://www.ids.ac.uk/bridge//dgb8.html>. Visité le 7 juin 2002.

——— 2002. *Globalisation of the World Economy: Challenges and Responses*. Berlin: Center of Concern.

Women Working Worldwide. 1999. "World Trade and the Rights of Women Workers." *Network Bulletin*. Numéro 6, Manchester, U.K. <www.poptel.org.uk/women-ww/issue_6_January_1999.htm>. Visité le 7 juin 2002.

——— 2000. "World Trade and the Rights of Women Workers." *Network Bulletin*. Numéro 7, Manchester, U.K. <www.poptel.org.uk/women-ww/issue_7_january_2000.htm>. Visité le 7 juin 2002.

——— 2001 "World Trade and the Rights of Women Workers." *Network Bulletin.* Numéro 8. Manchester, U K <www poptel org uk/women-ww/issue_8_january_2001 htm> Visité le 7 juin 2002.

Women's NGOs and Women's Caucus in Geneva for the 2nd Ministerial Meeting of the WTO 2002* "Women's Groups Express 'Outrage' at WTO Outcome." Third World Network <www twnside org sg/title/groups-cn htm> Visité le 7 juin 2002.

Zhao, John 2000 « Exode et afflux de cerveaux migration des travailleurs du savoir en provenance ou à destination du Canada » *Le Quotidien.* Statistique Canada, Centre de la statistique de l'éducation 24 mai <www statcan ca/Daily/French/000524/d000524a htm> Visité le 7 juin 2002.

NOTES EN FIN D'OUVRAGE

[1] Entre le moment où la recherche a été terminée, au milieu de 2003, et la publication du présent rapport, il y a eu plusieurs faits nouveaux à l'OMC en ce qui concerne l'intégration des questions d'égalité entre les deux sexes et le rôle du gouvernement du Canada dans sa promotion de cette égalité entre les deux sexes.

[2] Il existe des outils d'analyse comparative entre les sexes qui sont conçus pour des économistes qui ont besoin d'effectuer des analyses en profondeur. Puisque le présent outil encourage une participation plus grande de groupes d'intérêts et de groupes démographiques canadiens dans le processus d'analyse comparative entre les sexes, il porte sur un niveau conceptuel plus général.

[3] Se reporter à l'annexe 2 pour obtenir des définitions détaillées de ces trois termes.

[4] Le nombre de femmes ayant des entreprises constituées en sociétés a plus que doublé au cours de la dernière décennie (Hayman 1999 : 3). Les femmes gèrent maintenant environ 35 pour 100 des PME du Canada, une hausse par rapport à moins d'un cinquième en 1975 (Barker 1998 : 5). De 1991 à 1996, le nombre de travailleuses autonomes a augmenté de 62 pour 100 (Barker 1998 : 5). Une étude réalisée par la Banque de Montréal (1996) a indiqué que les entreprises dirigées par des femmes ont créé 1,7 million d'emplois au Canada (sur une population totale d'environ 30 millions).

[5] Dans ce contexte, par négociants on entend les propriétaires d'entreprises qui vendent les produits ou les services que leurs compagnies produisent à l'extérieur du Canada.

[6] On définit l'alphabétisme fonctionnel comme étant le nombre d'années de scolarité qu'une personne doit avoir pour pouvoir fonctionner de façon indépendante et efficace dans un pays donné. Au Canada, parce qu'une grande partie du travail et de la vie de tous les jours se fonde sur les connaissances, les exigences en matière d'alphabétisme fonctionnel s'établissent pour l'instant au niveau de la neuvième année. Par conséquent, seulement 75 pour 100 de la population est considérée avoir les aptitudes de lecture et de calcul nécessaires pour fonctionner de façon indépendante au sein de la société canadienne.

[7] C'était le cas au moment où la recherche a été faite en 2002-2003. Aux réunions de l'OMC à Cancun, les fonctionnaires d'Industrie Canada ont informé le ministre du Commerce des questions sexospécifiques qui faisaient partie du processus de participation.

[8] Entrevues avec des fonctionnaires du MAECI et de CFC.

[9] Sauf indication contraire au moyen de notes en bas de page entre parenthèses, les renseignements descriptifs de la présente section se fondent sur une évaluation des processus de consultation relativement à l'élaboration des politiques commerciales que le MAECI (2002c) a affichées sur son site Web. L'analyse et les opinions sont celles de l'auteur.

[10] Lorsque cette recherche a été effectuée, c'était le cas. Dans l'intervalle entre le moment où on a terminé la recherche et la publication du présent rapport, le MAECI a élaboré un cours de sensibilisation à la sexospécificité et au commerce à l'intention de ses fonctionnaires chargés des questions commerciales et a entrepris de donner cette formation à son personnel en 2004.

[11] Selon une entrevue d'un fonctionnaire du MAECI.

[12] Selon une entrevue d'un expert-conseil de l'ACDI en matière de sexospécificité et de commerce.

[13] Selon des entrevues auprès de 20 fonctionnaires de l'ACDI dans les secteurs bilatéraux, stratégiques et de partenariat de l'ACDI.

[14] Selon une entrevue d'une fonctionnaire de CFC.

[15] Isis International – Manille est une ONG d'Asie qui connaît un énorme succès pour ce qui est d'influer sur la politique multilatérale relative aux technologies de l'information et des communications, au commerce illicite et à la sécurité alimentaire dans la région de l'Asie-Pacifique.

[16] Le Canada, les États-Unis, l'Australie, Singapour et la Nouvelle-Zélande sont tous membres de l'APEC et ont participé activement au processus du WLN.

[17] Un apport important à cette liste de questions importantes fournies par Heather Gibb de l'Institut Nord-Sud en sa qualité de membre du groupe consultatif pour ce projet de recherche.

[18] Affaires étrangères et Commerce international a amorcé un processus de sensibilisation à la sexospécificité en 2004.

[19] Pour quiconque n'est pas au courant de cette forme particulière d'analyse comparative entre les sexes, l'Annexe 2 donne un bref résumé de certains des principaux termes qui y sont associés.

[20] Par exemple, la libéralisation des échanges a créé des millions de nouveaux emplois pour les travailleuses en Asie, ce qui leur a été bénéfique dans le domaine de la production. Cependant, la recherche a également démontré que dans certains secteurs, les longues heures de travail des femmes ont fait qu'elles ont modifié leur style de cuisson pour tenir compte du fait qu'elles ont moins de temps pour s'acquitter de leurs responsabilités dans le domaine de la reproduction ou du ménage et cela a eu pour résultat une diminution des niveaux de nutrition au sein de la famille. Donc, bien que la famille ait profité du revenu supplémentaire des femmes, il y a eu une incidence négative non intentionnelle sur la santé de la famille (OIT 1997 : 1).

[21] Le Canada compte parmi les dix premiers pays du monde qui mesurent le degré d'égalité entre les sexes dans un pays.

[22] Pour les personnes qui ont les connaissances économiques pour effectuer une analyse plus approfondie de la politique commerciale internationale, nous recommandons les outils d'évaluation de l'égalité entre les sexes et du commerce mis au point par la Coalition pour le développement économique et l'égalité des femmes à l'échelle mondiale.

[23] L'intérêt à l'égard de ce site ne s'est pas démenti longtemps après les paramètres réels concernant le groupe de discussion et que Dial A-1 Resources eurent reçu une demande du Bureau de la coordination pour les questions d'égalité homme-femme à l'Organisation de coopération et de développement économiques pour ajouter ce groupe de discussion comme lien à son site Web officiel dès février 2004.

[24] La nécessité à cet effet sera différente d'un secteur à l'autre selon les indicateurs qui sont utilisés, mais constitue une bonne ligne directrice à utiliser au moment d'élaborer une analyse.

[25] Il s'agit de l'une des raisons pour lesquelles nous avons supprimé les catégories supplémentaires d'analyses relativement aux questions d'ordre juridique, de politique macroéconomique, de réglementation et d'administration de l'outil révisé.

[26] Le gouvernement fédéral canadien a pour politique que tous les ministères utilisent une analyse comparative entre les sexes d'office dans leur travail. Cependant, la politique n'a pas été mise en application de façon uniforme dans tous les ministères et il ne semble pas qu'il y ait les mécanismes voulus en place pour que le gouvernement mette à exécution cette politique.

[27] Adair Heuchan, agente de développement et de commerce de l'ACDI à Genève a pavé la voie pour promouvoir ces activités et, en septembre 2004, elle a reçu de l'Organization of Women in International Trade le titre de Femme de l'année en reconnaissance de son travail.

Projets financés en vertu du Fonds de recherche en matière de politiques de Condition féminine Canada appel de propositions Les accords commerciaux et les femmes

Sauvegarder les mesures proactives d'équité en emploi au Canada à l'heure des Accords de commerce
Lucie Lamarche, en collaboration avec Rémi Bachand, Aurélie Arnaud et Rachel Chagnon

Accords commerciaux, soins à domicile et santé des femmes
Olena Hankivsky et Marina Morrow avec Pat Armstrong, Lindsey Galvin et Holly Grinvalds

Intégration des considérations liées à l'égalité entre les sexes dans la politique commerciale du Canada : Une étude de cas de la mobilité de la main d'œuvre dans les accords commerciaux
Chantal Blouin, Heather Gibb, Maire McAdams et Ann Weston
L'Institut Nord-Sud

Les accords commerciaux, le secteur des soins de santé et la santé des femmes
Teresa Cyrus et Lori Curtis

Les femmes handicapées et la libéralisation du commerce
Deborah Stienstra, Colleen Watters, Hugh Grant, Hui-Mei Huang et Lindsey Troschuk

Accroître l'apport des femmes dans les positions stratégiques sur la politique commerciale internationale du Canada à l'O'MC
Dana Peebles
Kartini Internatonal

Du commerce des fourrures au libre-échange : la foresterie et les femmes des Premières nations au Canada
Connie Deiter et Darlene Rude